

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
РОССИИ**

3-01

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**МОСКВА
2001**

ББК 60.7
С 69

Серия
«Экономические и социальные проблемы России»

*Центр социальных научно-
информационных исследований*

Отдел экономики

Редакционная коллегия:

В.А. Виноградов – академик, председатель;
Н.А. Макашева – д-р экон. наук, зам. председателя;
В.С. Автономов – член-корреспондент РАН;
И.Е. Дискин – д-р экон. Наук (ИСЭПН РАН);
В.Е. Маневич – д-р экон. Наук (ИПР РАН);
Н.Л. Полякова – канд. филос. наук (МГУ).

С 69

Редактор и составитель выпуска –
канд. экон. наук *Л.А. Зубченко*

Инвестиционный потенциал России: Сб. обзоров /
РАН. ИНИОН. Центр социальных науч.-информ. исслед.
Отд. экономики; Отв. ред. и сост. Зубченко Л.А. – М., 2001.
– 8 л. – 87 с. (Экономические и социальные проблемы
России / Редкол. сер.: Виноградов В.А. – председатель и
др.; 2001, 3.)

СОДЕРЖАНИЕ

От составителя.....	4
<i>Л.А. Зубченко.</i> Инвестиционный процесс в России: состояние и перспективы	6
<i>Н.Н. Иванова.</i> Внутренние источники финансирования инвестиций в реальный сектор Российской экономики	35
<i>В.И. Шабаева.</i> Инвестиционный потенциал Российских регионов. 60	
<i>Г.В. Семеко.</i> Лизинг – эффективная форма инвестиционной деятельности в России.....	85
<i>Л.А. Зубченко. В.И. Шабаева.</i> Иностранные инвестиции в России	105
<i>Н.Н. Иванова.</i> Иностранные инвестиции в экономике Китая	133

ОТ СОСТАВИТЕЛЯ

В условиях рыночной экономики решающим условием успешной деятельности и жизнеспособности не только отдельных предприятий и отраслей, но и национального хозяйства в целом является эффективность инвестиций и прежде всего в реальный сектор экономики. По расчетам российских ученых, национальное богатство России, включающее материальные активы и природные ресурсы, оценивалось в конце 90-х годов в 340 трлн. долл., что в десять раз превышало совокупный валовой внутренний продукт (ВВП) всех стран мира, тогда как доля России в мировом ВВП составляла всего 1,6%, а в совокупных инвестициях – 1%¹. Понятно, что освоение потенциальных ресурсов и возможностей российской экономики невозможно без восстановления и четкого функционирования инвестиционного процесса. Между тем, за годы непродуманных, во многом хаотичных и поспешных, реформ в России объем инвестиций в основной капитал постоянно снижался и составил по состоянию на конец 90-х годов немногим более 20% от уровня начала 90-х, что обусловило не только резкое снижение объемов производства, но и затормозило процессы оздоровления и модернизации российской экономики. В течение последнего десятилетия развитие российской экономики протекало на фоне глубокого инвестиционного кризиса, который не преодолен до сих пор. Вместе с тем в 1999-2000 гг. впервые за последние годы вложения в основной капитал стали расти, что дает основание надеяться на возобновление инвестиционного процесса.

Цель данного сборника – раскрыть состояние и особенности инвестиционного процесса в России, перспективы и пути преодоления инвестиционного кризиса, без чего невозможно возрождение и структурная перестройка российской экономики. В материалах сборника рассматри-

¹ Андрианов В.Д. Россия: Экономический и инвестиционный потенциал. – М., 1999. – С. 637; Абалкин Л.И. Вызовы нового века. – М., 2001. – С.105.

ваются основные внутренние источники финансирования инвестиций в реальный сектор экономики, возможность диверсификации этих источников, роль институциональных инвесторов, факторы и пути оживления инвестиционной деятельности.

В настоящее время центр тяжести социально-экономических реформ все более перемещается с федерального на региональный уровень. Тенденция к расширению роли и полномочий регионов охватывает и сферу инвестиционной деятельности. Анализу этих вопросов посвящен один из обзоров сборника, в котором рассматриваются особенности инвестиционного климата в отдельных регионах страны.

Для оживления инвестиционного процесса необходимо использовать уже наработанные в развитых странах механизмы. Одним из перспективных путей привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, особенно на расширение и обновление парка оборудования, является лизинг. Проблемы и перспективы развития лизинговой деятельности в России рассматриваются в отдельном обзоре.

Меры по улучшению инвестиционного климата в стране позволяют привлечь иностранные прямые инвестиции, что явится важным дополнительным источником для финансирования инвестиционных проектов. По прогнозам, комплекс мер по привлечению иностранных инвестиций позволит довести объем прямых инвестиций в российскую экономику до 30-50 млрд. долл. в год (в 2000 г. они составили всего 3 млрд. долл.). В обзоре об иностранных инвестициях в России рассматриваются изменения их объема и структуры, положительные и отрицательные последствия иностранных вложений, дискуссионные вопросы, касающиеся их роли, опыт деятельности ведущих иностранных фирм в российской экономике.

Предлагаемый сборник не претендует на полное освещение всех аспектов и проблем, связанных с возобновлением эффективного инвестиционного процесса. В него включены материалы, которые дают возможность читателям ознакомиться с наиболее важными и актуальными вопросами оживления инвестиционной деятельности, от которой зависит возрождение российской экономики.

Л.А. Зубченко

Л.А. ЗУБЧЕНКО
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В РОССИИ:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В течение последнего десятилетия российская экономика развивается в условиях беспрецедентного спада производства, хронического бюджетного дефицита, острого платежного кризиса, что в значительной мере предопределило недостаток инвестиционных ресурсов, необходимых для модернизации и развития российской экономики. Прежде чем подробно проанализировать состояние инвестиционного процесса в России и предлагаемые пути преодоления инвестиционного кризиса, следует хотя бы кратко остановиться на самом понятии «инвестиция», которое является для России сравнительно новым.

Инвестиции: сущность и классификация

В условиях централизованно планируемой экономики понятие инвестиции отождествлялось с понятием капиталовложений, под которыми понимались финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий (производственные капиталовложения), на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство (непроизводственные капиталовложения) (24, с. 10). И до сих пор в отечественной литературе очень часто инвестиции отождествляются с капиталовложениями. Однако фактически инвестиции более широкое понятие, чем капиталовложения, поскольку они охватывают как реальные инвестиции (собственно капиталовложения), так и портфельные (или финансовые) вложения. К капиталовложениям относятся инвестиции в основной и оборотный капитал, затраты на капитальный ремонт, на приобретение земельных участков и объектов природопользования, а также вложения в нематериальные активы (патенты, лицензии, программную продукцию,

НИОКР и т.д.). К финансовым вложениям относятся долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные займы и кредиты, финансовые вложения хозяйствующих субъектов в приобретение ценных бумаг и т.д. На практике и финансовые вложения могут служить дополнительным источником финансирования реальных инвестиций и потому их привлечение является одним из направлений современной инвестиционной стратегии.

В самом общем плане понятие «инвестиция» означает долгосрочное вложение капитала, денежных средств и иных имущественных прав в какие-либо предприятия, организации, долгосрочные проекты и т.д. с целью извлечения прибыли или достижения определенного эффекта. Этот эффект может быть не только экономическим, но и социальным, экологическим, научно-техническим и т.д. Вид получаемого эффекта зависит от целей и объекта инвестирования. По российскому законодательству (ст. 128 Гражданского кодекса РФ) к объектам гражданского права, которые могут служить объектами инвестиций, относятся: вещи; иное имущество (в том числе имущественные права); результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); работы и услуги; нематериальные блага; информация.

Инвестиции могут трактоваться и как акт отказа от сегодняшнего потребления благ ради более полного удовлетворения потребностей в будущем. Понятие инвестиций самым тесным образом связано с капиталом. «Инвестиции есть одна из форм существования капитала» (24, с. 12). Некоторые авторы связывают понятие инвестиций с совокупностью затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений собственного или заемного капитала. Другие, напротив, подчеркивают, что «инвестиции – это не затраты (хотя соответствующие затраты и следуют за инвестициями), а именно авансирование, которое отличается от затрат тем, что средства (ресурсы)кладываются с возвратом авансируемой стоимости, причем с возрастанием, чему соответствует понятие авансированного капитала» (3, с. 8).

Таким образом, инвестиции как экономическая категория могут быть определены и как объекты инвестирования, и как форма авансированного капитала, и как выбор между потреблением и накоплением. Широта проблем, связанных с осуществлением инвестиций, не позволяет дать их достаточно емкое и полное определение, хотя такие попытки предпринимаются. Одно из таких определений звучит так: «Инвестиции – это процесс вложения инвестиционных ресурсов (материальных, нематериальных, природных, трудовых) в объекты инвестиционной деятель-

ности (основной и оборотный капитал, нематериальные активы, рабочая сила), осуществляемый для достижения социального и/или экономического эффекта и сопровождаемый отказом от определенной доли потребления в настоящий период» (24, с. 15). Возможная классификация инвестиций в соответствии с различными критериями представлена в табл. 1.

Таблица 1 (7, с. 51)

Классификация инвестиций

Критерии классификации	Классификация инвестиций
По типу собственности	Государственные Частные Смешанные
По объекту вложения	Реальные Финансовые Интеллектуальные
По государственной принадлежности	Национальные Иностранные Совместные
По форме привлечения	Прямые Портфельные Прочие
По периоду инвестирования	Долгосрочные Среднесрочные Краткосрочные
По степени риска	Безрисковые Рисковые Спекулятивные

Госкомстат России в соответствии с Системой национальных счетов разделяет инвестиции на финансовые (кредиты, финансовые вложения хозяйствующих субъектов и т.д.) и нефинансовые (капиталообразующие), что согласуется с политэкономическим делением всего капитала на денежный (финансовый) и реальный. Причем в процессе капиталообразования и инвестирования финансовые инвестиции трансформируются в нефинансовые, однако с разной скоростью и не обязательно в полном объеме и в стране происхождения (4, с. 57).

Большое значение при анализе инвестиционного процесса имеет понятие инвестиционного потенциала. По мнению некоторых специалистов, инвестиционный потенциал – это те инвестиционные ресурсы (внутренние и внешние), которые при создании благоприятных условий могут быть вовлечены в социально-экономическое функционирование страны, определенной территории (региона), отрасли, предприятий для достижения поставленных инвестором целей. Для характеристики инвестиционного потенциала используется совокупность показателей, отражающих наличие и разнообразие сфер и объектов приложения капитала, а также то, в каком состоянии они находятся. При его оценке для страны в целом учитываются основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.д.), потребительский спрос и др.

При оценке инвестиционного потенциала следует использовать следующую систему макроэкономических показателей (7, с. 51):

- динамика капиталовложений и ВВП, позволяющая определить степень кризиса в инвестиционной сфере и его воздействие на уровень деловой активности;
- динамика производства в отдельных отраслях экономики, особенно в промышленности;
- изменение нормы накопления ВВП;
- структура фонда накопления;
- динамика нормы накопления и процесса воспроизводства основного капитала: доля затрат на замену (возмещение) основных фондов и на их расширение;
- динамика соотношения инвестиций в основной капитал (с учетом затрат на капитальный ремонт) и годового выбытия фондов, что характеризует тип воспроизводства – простое, расширенное или суженное;
- степень загрузки производственных мощностей, характеризующая использование производственного потенциала.

Истоки и проявления инвестиционного кризиса в России

Глубокий кризис, поразивший российскую экономику с начала 90-х годов, затронул все стороны экономической жизни страны, в том числе инвестиционную сферу. Инвестиционный процесс в России, важнейшими

характеристиками которого являются объем и структура капиталовложений, находится в состоянии кризиса. Основными внешними проявлениями этого кризиса стали истощение инвестиционных средств у предприятий сферы материального производства и нежелание юридических и физических лиц вкладывать свои средства в реальный сектор, обусловленное неблагоприятным инвестиционным климатом. Инвестиционный кризис в России имеет сложную природу. Среди его основных причин специалисты в первую очередь называют дефицит производственных капиталовложений, унаследованный от предшествующего периода, поскольку относительный, а затем и абсолютный спад инвестиционной активности произошел еще в дореформенный период. К негативным тенденциям в экономике, сложившимся еще в 70-80-х годах, относятся преобладание экстенсивного развития в сочетании с низкой эффективностью производства, ослабление возможностей для осуществления структурных преобразований и внедрения достижений НТП (16, с. 27).

Другой ряд причин инвестиционного кризиса многие специалисты связывают с неудачно выбранной моделью реформирования национальной экономики, что еще более усугубило ситуацию, придав этому кризису характер трансформационного и системного (19, с. 168). Именно в период проведения экономических реформ в полной мере проявились такие негативные процессы, как резкий спад производства, сокращение объемов накопления и существенное уменьшение его удельного веса в национальном доходе, рост численности убыточных предприятий и т.д. Кроме того, в ходе преобразований отношений собственности и осуществления программ приватизации реальный сектор экономики не приобрел собственников, готовых осуществлять долгосрочное инвестирование, а государство, самоустранившись от выполнения функций собственника, стало проводить политику, имевшую разрушительные последствия для российской экономики. «Таким образом, инвестиционный кризис развертывался на фоне переплетения трансформационного, дезинтеграционного (связанного с распадом СССР) и циклического кризисов, что придало ему особую разрушительную силу и продолжительность» (19, с. 168).

Существуют и другие оценки состояния инвестиционной сферы России. Так, по утверждению руководителя Центра по изучению переходной экономики ИМЭМО РАН С.Аукционека, представления о глубоком инвестиционном кризисе, поразившем российскую экономику после начала реформ, сильно преувеличены. Если судить по норме накопления (доля капиталовложений в ВВП), Россия лишь к середине 90-х годов

вышла на средний уровень Западной Европы и США, а до начала реформ она превышала его в полтора-два раза. Правда, в последние два года доля накоплений снизилась примерно до 14-15% ВВП. Но даже такое снижение не является экстраординарным для рыночной экономики, особенно в послекризисный период (в годы Великой депрессии в США в 1929-1933 гг. этот показатель опускался до 5%, но американская экономика устояла) (2, с.12).

В 1991-2000 гг. среднегодовые темпы прироста инвестиций в основной капитал составляли (- 12,3%), а ВВП – (- 4,3%) (15, с. 12). В результате за 90-е годы объем инвестиций в реальный сектор экономики России сократился почти в пять раз. Динамика инвестиций в основной капитал (в процентах к предыдущему году) была следующей: 1992 г. – 60, 1993 г. – 88, 1994 г. – 76, 1995 г. – 90, 1996 г. – 82, 1997 г. – 95, 1998 г. – 93 (11, с. 10). В результате уровень инвестиций в основной капитал в 1998 г. составил всего 24,8% от уровня 1991 г. (5, с. 3). Доля инвестиций в ВВП России уменьшилась с 23,15 в 1995 г. до 17,5% в 1999 г., что ниже среднемирового показателя, равного 23,2%. Однако, по прогнозу МВФ, эта доля может возрасти в России в 2002-2005 гг. до 24,7% (4, с. 57).

За 90-е годы производственные мощности российской экономики сократились примерно в два раза, а с учетом огромного сокращения оборотных фондов – еще больше. При нынешних объемах ввода в действие производственных основных фондов через 10-15 лет должно наступить почти полное выбытие производственного потенциала России (25, с. 178). Правда, произшедшее в 90-х годах сокращение производственных фондов частично коснулось их излишнего объема в отдельных отраслях, устаревших и заведомо неэффективных фондов. Однако вряд ли половину производственных мощностей в России составляли заведомо неэффективные фонды.

Одним из наиболее серьезных последствий инвестиционного кризиса 90-х годов является продолжающееся ухудшение возрастной структуры производственного оборудования, что не только негативно сказывается на эффективности экономики, но и создает угрозу возникновения техногенных катастроф. Наибольший износ машин и оборудования отмечается в химической и нефтехимической промышленности – около 80%, в остальных отраслях промышленности и строительстве он составляет 60-70% (5, с. 7). Считается, что износ производственных фондов в промышленности в 60% является тем порогом, за которым начинается физический распад производственного потенциала и возникает угроза разрушения производительных сил страны (1, с. 77). По некоторым оценкам,

массовое выбытие основных средств в России с ближайшие три года составит не менее 25% их объема, а к 2006 г. – 50%. Как отмечалось на состоявшейся в конце 2000 г. встрече Международного клуба директоров, «зима 2000-2001 гг. показала, что страна исчерпала потенциал технологической безопасности промышленности». Техногенные катастрофы неизбежны, поскольку износ основных фондов достиг 70% (27, с. 68). По имеющимся расчетам, в 2005 г. около трети энергетических мощностей будет выведено из строя, так как они выработали свой ресурс.

Однако некоторые специалисты считают необоснованными опасения, что недостаток инвестиций, идущих на обновление основного капитала, уже в 2003-2005 гг. приведет к массовому выбытию изношенных основных фондов, похоронив надежды на продолжение экономического роста. По данным Российского экономического барометра (РЭБ), если в 1996 г. об абсолютном сокращении объема производственных мощностей сообщили 64% директоров, о неизменности – 24 и о росте – 12%, то в 1999 г. соответствующие показатели были 39; 35 и 27%, а в первой половине 2000 г. – 33; 37 и 30%, т. е. число предприятий с сокращающимися мощностями за четыре года уменьшилось в два раза, а с растущими, наоборот, возросло в 2,5 раза (2, с. 12). Это означает, что обвального выбытия фондов в 2003-2005 гг. можно не опасаться.

В отличие от стран с развитой рыночной экономикой инвестиции в реальный сектор в России оторваны от вложений в финансовые активы, в первую очередь, от вложений в ценные бумаги. Неразвитость финансового рынка в России и его крах в 1998 г. во многом объясняются тем, что с самого начала он формировался в отрыве от реального сектора. Более того, «он высасывал средства из реальной экономики, так как деньги через различных посредников уходили на финансовый рынок, в теневой оборот, в офшоры» (20, с. 44). Таким образом, вместо того, чтобы быть одним из источников финансирования инвестиций, российский финансовый рынок стал, по сути, одним из факторов углубления инвестиционного кризиса.

В целом сложившаяся в России модель инвестиционной деятельности характеризуется неэффективностью и примитивностью. Ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулированию внутренних сбережений и их трансформации в инвестиции. Главными инвесторами являются сами предприятия, на долю которых приходится 84% всего объема инвестиций, в том числе почти 70% предприятий финансируется за счет их собственных средств – прибыли и амортизации (7, с. 13). По имеющимся расчетам, норма амортизации в

российской промышленности вдвое ниже уровня, необходимого для простого возмещения выбытия основных фондов, причем лишь около половины начисленной амортизации реально используется для финансирования капитальных вложений. В результате финансовые ресурсы, аккумулируемые предприятиями для инвестиций, в три-пять раз меньше объема износа и выбытия основных фондов (7, с. 14). В табл. 2 представлена структура инвестиций в российскую экономику по источникам их финансирования.

Таблица 2 (20, с. 44)
Структура инвестиций в российскую экономику по источникам финансирования

Объем и источники финансирования инвестиций	1999 г.		За три квартала 2000 г.	
	в млрд. руб.	в %	в млрд. руб.	в %
1	2	3	4	5
1. Финансовые вложения (в акции, облигации, паи, займы), в том числе:				
1.1. собственные средства	442,8 307,1	100 69,4	857,9 742,8	100 86,1
1.1.1. из них – в долгосрочные вложения	91,3 79,8	20,7 18,1	218,5 41,1	25,5 4,8
1.2. кредиты банков	4,3	1,0	6,9	0,8
1.2.1. из них – в долгосрочные вложения				
1	2	3	4	5
2. Инвестиции в нефинансовые активы (основные фонды, ремонт и т.д.), в том числе:				
2.1. в основной капитал, из них – за счет:	675,4		766,9	
2.1.1. собственных средств	565,6 302,2	100 53,4	642,7 316,9	100 49,3
2.1.2. банковских кредитов	24,2	4,3	21,0	3,3
2.1.3. бюджетных средств	98,3	17,4	139,4	21,7
2.1.4. эмиссии акций	4,1	0,7	3,6	0,6
Итого	1118,2		1624,8	

Данные табл. 2 показывают, что в 1999 – 2000 гг. более 40% валовых инвестиций представляли собой вложения в финансовые активы. Что касается инвестиций в основной капитал, то они финансировались в основном за счет собственных средств предприятий (53,4% в 1999 г. и 49,3% за три квартала 2000 г.), тогда как доля банковских кредитов составляла всего 4,3 и 3,3%, а доля эмиссии акций – 0,7 и 0,6%. Это еще раз подтверждает положение о неразвитости финансового рынка в России и незначительной роли банков в финансировании реальной экономики. Хотя в последние годы ставки по банковским кредитам для предприятий имеют тенденцию к понижению, они все еще очень велики; на начало 2001 г. они составляли около 25%, тогда как, например, в США (на начало 2000 г.) они равнялись 5%, в Великобритании – 5,11, Франции – 3,3, Германии – 2,1, Японии – 0,5 и Китае – 3,24% (20, с. 45).

Таким образом, на протяжении всего периода реформирования российской экономики происходило постоянное сокращение объемов инвестиций в основной капитал и ухудшение их воспроизводственной структуры. В результате большая часть производственного аппарата продолжает быстро физически и морально устаревать, не позволяя снижать издержки производства и повышать производительность труда. Между тем производительность труда в России находится на очень низком уровне: в 1991-1997 гг. ее уровень по сравнению с уровнем США снизился с 30 до 19% (9, с. 6). При этом положение в отдельных отраслях было еще хуже (см. табл. 3).

Таблица 3 (9, с. 7)

**Соотношение средних уровней производительности в России и
США в 1997 г. (уровень США принят за 100%)**

Сектор экономики	Производительность	Сектор экономики	Производительность
Производство программного обеспечения	38	Жилищное строительство	10
Черная металлургия	28	Кондитерская промышленность	10
Розничная торговля потребительскими товарами	26	Молочная промышленность	8
Розничная торговля продуктами питания	23	Цементная промышленность	7
Гостиничные услуги	18	В среднем по указанным отраслям	18
Нефтедобывающая промышленность	15-25	В среднем по экономике	19

Спад производительности труда на старых предприятиях не сопровождался ростом новой эффективной экономики. На новых предприятиях, созданных после 1992 г., занято менее 10% российской рабочей силы, но даже и эти вновь созданные предприятия в среднем достигли всего 30% от уровня производительности труда США (9, с. 7). Одной из главных причин такого положения является отсутствие инвестиций в потенциально выгодные проекты. Между тем, по мнению специалистов Глобального института Мак-Кинзи, переход на современные формы организации труда и хозяйственной деятельности и даже небольшие вложения в модернизацию производства могли бы поднять производительность в России в среднем до 65% от уровня в США, в том числе в черной металлургии до 90%, нефтедобывающей – до 100, в молочной промышленности – до 70, в жилищном строительстве – до 60% и т.д. (9, с. 9).

Свертывание инвестиционного процесса является одним из серьезных факторов ухудшения социально-экономического положения в стране, резкого снижения жизненного уровня основной массы населения. В сложной и многогранной проблеме взаимодействия и взаимовлияния инвестиционного процесса и социально-экономического развития страны можно выделить два аспекта: 1) резкое сужение массового платежеспособного спроса, подрывающего фундамент финансовой окупаемости инвестиций, даже весьма выгодных в технико-экономическом плане; 2) сокращение инвестиций в социально-экономическую сферу, что необходимо для развития человеческого капитала. Между тем экономический подъем России в значительной мере зависит не только от активизации инвестиционной деятельности, но и от обеспечения инновационного воспроизводства накопленного богатства, в первую очередь за счет накопления человеческого капитала путем приоритетного решения социальных задач. По словам Н.Новицкого, руководителя Центра инвестиций и инноваций Института экономики РАН, в настоящее время в мировой экономике вырисовывается новая инвестиционная политика, обеспечивающая переход на социально-инновационный путь накопления воспроизводимого богатства при приоритетном накоплении человеческого капитала (18, с.5).

В соответствии с методологией Всемирного банка, развитые страны в состав национального богатства наряду с элементами природного богатства и воспроизводимого капитала (основных и оборотных фондов, накопленных финансовых ресурсов) включают также человеческий капитал, характеризующийся уровнями квалификации, знаний, дохода, инноваций, качества жизни и т.д. В странах ЕС и Северной Америки его доля постоянно растет и составляет сегодня более 70%, а в России не превышает 50% и в последнее десятилетие проявляет тенденцию к сокращению (18, с. 5). По оценкам специалистов, демографические ресурсы России очень ограничены, особенно относительно ее территории и природных ресурсов. Начавшийся в 1992 г. процесс депопуляции (к концу 1997 г. население сократилось на 3,4 млн. человек) продолжится: по прогнозам демографов, к 2015 г. население страны уменьшится еще на 9-17 млн., а к 2018 г. — на 23 млн., составив 124 млн. (1, с. 56). По словам академика Д.Львова, если положение в российской экономике радикальным образом не изменится, то к середине века численность россиян может составить 52 млн. человек (Труд, 5 апреля 2001 г., с. 6).

В последние годы в ООН для оценки уровня социально-экономического развития страны используется индекс развития челове-

ческого потенциала (ИРЧП), при расчете которого используются следующие показатели: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень грамотности взрослого населения, совокупный показатель численности поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней, реальный ВВП на душу населения, скорректированный ВВП на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности валют. В 1994 г. среднемировое значение ИРЧП составляло 0,764, в том числе у промышленно развитых стран – 0,911, у развивающихся стран – 0,576 и у наименее развитых – 0,366 (26, с.64). Россия занимала по этому показателю 67-е место с индексом 0,792, а Китай – 108-е (0,626) (26, с. 67).

ЮНЕСКО и Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) периодически проводят исследование динамики уровня жизни и «жизнеспособности народов» в зависимости от социально-экономической политики правительства и экологической ситуации в той или иной стране. Коэффициент жизнеспособности, измеряемый по пятибалльной шкале, характеризует возможность сохранения генофонда, физиологического и интеллектуального развития нации. Согласно исследованиям ЮНЕСКО – ВОЗ, в начале 90-х годов 5 баллов не имела ни одна страна в мире. Балл от 1 до 1,4 означает, что вследствие социально-экономической политики и постоянного ухудшения экологической обстановки население страны обречено либо на постепенное вымирание, либо на деградацию. В 1992/1993 г. Россия получила балл в 1,4 (26, с. 71). По мнению специалистов ЮНЕСКО – ВОЗ, страны с коэффициентом жизнеспособности 1,4 и ниже не имеют «внутренних источников поступательного развития и иммунитета; их удел – медленная деградация... Национальное правительство должно срочно изменить свою социально-экономическую политику и не менее 80% бюджетных средств направлять на социальные и экологические цели» (26, с. 71).

Важнейшим принципом формирования государственной инвестиционной политики должна быть ее социальная ориентация, что означает, с одной стороны, подключение с помощью инвестиций к процессу развития таких долгосрочных факторов роста, как научно-технический и образовательный потенциалы, а с другой – создание социальной базы реформ и обеспечение социальной безопасности путем поиска выгодных вариантов взаимозаменяемости текущих и капитальных затрат для активизации социальной энергии и социальной защиты населения (13, с. 114). Помимо обязательного повышения жизненного уровня населения к числу соци-

альных приоритетов инвестиционной политики относятся (13, с. 114-118):

1. Создание новых возможностей занятости и сохранение рабочих мест, что обеспечивает увязку структурных преобразований, инвестиционной деятельности и активной социальной политики.
2. Создание условий труда, удовлетворяющих требованиям безопасности, санитарно-гигиенических и экологических норм.
3. Развитие экологически безопасных технологий, способствующих бережению природных ресурсов и сохранению здоровья населения.
4. Массовое жилищное строительство, которое выступает не только как средство улучшения качества жизни населения, но и как «локомотив», способный дать импульс инвестиционной активности в других сферах экономики.
5. Поддержка и сохранения перспективных высоких технологий «пятого уклада», основой которых являются научно-технические достижения в области информатики, микроэлектроники, биотехнологии, космической техники и технологий, новых видов энергии и т. д.; в процессе реформ в стране утрачено около 300 высоких технологий.
6. Поддержка образования и здравоохранения, развал которых достиг катастрофических масштабов.

В условиях современной рыночной экономики и развития глобальных информационных сетей требования к качеству подготовки специалистов унифицируются и значительно возрастают. Ключевым фактором повышения качества обучения становится кардинальное улучшение материально-технического обеспечения всей системы образования. Для решения этой задачи необходима разработка специального бюджета социального развития, в котором, наряду с финансированием социальной поддержки населения, пенсионными выплатами, инвестированием жилищного строительства и другими приоритетными социальными направлениями, необходимо выделять отдельной строкой финансирование социального развития науки, образования, социальной инфраструктуры и жилищного строительства (13, с. 7-8).

Пути преодоления инвестиционного кризиса

Преодоление инвестиционного кризиса, который, как отмечалось выше, имеет сложную природу, является весьма трудной задачей. Между тем его преодоление важно не только для модернизации производствен-

ного аппарата и восстановления экономического роста, но и для продолжения рыночных преобразований. «В условиях инвестиционного кризиса экономические субъекты не спешат в полной мере овладеть реальным сектором экономики, без чего, в свою очередь, не происходит преобразования основных фондов в промышленный капитал, без которого нет рыночной экономики» (19, с. 168).

Будучи следствием общекономического кризиса, инвестиционная политика (вернее, ее отсутствие) последних лет привела к перекосу структуры производственных затрат, снижению реальной прибыльности производства, искажению истинных параметров инвестиционной привлекательности предприятий и в конечном счете к резкому падению спроса на инвестиции в реальный сектор экономики. Выход из нынешнего положения невозможен без научно обоснованной инвестиционной политики федерального правительства и региональных органов власти, направленной на активизацию инвестиционного потенциала – как путем прямого финансирования и кредитования, так и посредством создания благоприятного инвестиционного климата, т.е. условий, обеспечивающих эффективность и надежность возврата вложенных средств. Изменить ситуацию может комплекс мер в законодательной, финансовой и налоговой сферах, в управлении инвестиционными ресурсами на государственном и региональном уровнях.

Отрицательным фактором является состояние финансовой системы, которая характеризуется высоким уровнем ставки рефинансирования, что ограничивает возможности кредитования, высокой концентрацией капитала (до 90% финансовых ресурсов сосредоточено в Москве), банки обслуживают только краткосрочные операции, высокая доля бартерных сделок, отложенный спрос населения в иностранной валюте. Однако, по мнению некоторых специалистов, относительная изолированность промышленности от банковского сектора имеет и положительные стороны. Малые объемы и дороговизна предоставляемых кредитов создают преграду на пути неэффективных капиталовложений. Организационно-экономический механизм инвестиционной политики и методы государственной инвестиционной поддержки субъектов РФ нуждаются в серьезной корректировке. Порядок распределения ограниченных средств федерального бюджета и льготных кредитов практически не меняется и, по сути, воспроизводит условия, при которых основными критериями государственного инвестирования регионов остаются либо отраслевые приоритеты, либо политические мотивы. В результате некоторые регионы по-прежнему необоснованно субсидируются государством в ущерб

другим, которые, за неимением надежной базы самофинансирования, находятся в состоянии глубокого инвестиционного кризиса.

В исследовании, проведенном в Глобальном институте Мак-Кинзи, отмечается, что в России нет непреодолимых препятствий для экономического роста, поскольку здесь есть «высококвалифицированная и недорогая рабочая сила, крупные, экономически привлекательные запасы энергии и значительное количество неиспользованных производственных мощностей» (9, с. 3). Авторы исследования считают, что неравные условия конкуренции, возникающие вследствие особенностей экономической политики, — главный тормоз реструктуризации и инвестиций в России (9, с. 10). Неодинаковые правила игры обычно выгодны незэффективным предприятиям, работающим с советских времен, поскольку защищают их от поглощения другими компаниями и от конкуренции со стороны новых фирм. Нормативно-правовой климат в России, в котором приходится действовать компаниям, не позволяет эффективным предприятиям вытеснять или поглощать своих менее продуктивных конкурентов. Неравенство условий конкуренции принимает самые разные формы:

- неодинаковые ставки и режим налогообложения предприятий одной отрасли;
- неравные условия распределения земли и государственных заказов;
- неравенство фактических цен на электроэнергию и другие ресурсы;
- неравенство административных требований к предприятиям;
- неравные условия применения законов, например, в отношении прав на интеллектуальную собственность и импортных пошлин;
- неравные условия доступа к экспортной инфраструктуре, контролируемой государством.

Многие специалисты связывают преодоление инвестиционного кризиса в российской экономике с активизацией роли государства в организации и регулировании инвестиционного процесса. С.Глазьев, доктор экономических наук, председатель Комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству, пишет: «Как показывают уроки российских реформ и опыт преодоления структурных кризисов в других странах, самопроизвольного выздоровления рыночной экономики не бывает. Здесь необходима система мер государственной политики, направленной на поддержание экономического развития, включая структурную

перестройку экономики на основе ее технологической модернизации» (8, с. 13).

По мнению специалистов, для переходного периода приоритеты в инвестиционной политике могут быть подразделены на пять групп (13, с.64-65):

- приоритеты общеэкономического характера – поддержка производственного аппарата, который необходим для вывода производства из фазы спада, а также инвестирование, способствующее расширению конкурентной среды и стимулирующее предпринимательство;
- приоритеты межотраслевого уровня: структурная перестройка народного хозяйства, демилитаризация и конверсия производства, санация убыточных производств, необходимых народному хозяйству в новых условиях, развитие производственной инфраструктуры на основе поддержки инновационных проектов, улучшение экологической ситуации;
- приоритеты целевого характера: обеспечение населения страны продовольственными товарами на основе собственного производства, повышение эффективности топливно-энергетического комплекса страны, в том числе и за счет снижения тепло- и энергозатрат в быту и на производстве;
- приоритеты по целям обновления производства: ускорение обновления фондов на предприятиях, обладающих значительным инновационным потенциалом, быстрое внедрение новой техники и технологии, эффективность которых существенно превышает средний уровень и обеспечивающих качественный скачок в техническом и технологическом уровне производственного аппарата, ликвидация разрывов и в техническом и технологическом уровнях сопряженных предприятий и производств, приводящих к практической потере преимуществ передовых технологий в их влиянии на конечные результаты производства;
- приоритеты, связанные с необходимостью государственной поддержки следующих предприятий: имеющих лучшую готовность к освоению получаемых средств (т.е. наиболее высокий технико-технологический и научный потенциал), имеющих положительный опыт перестройки производства на основе инвестиционных программ, выпускающих или готовых к выпуску ресурсосберегающей техники и технологии.

При этом подчеркивается, что все стимулирующие меры должны осуществляться не разрозненно и спорадически, а в рамках сбалансированной программы инвестиционного прорыва, которая включала бы ме-

ры по существенному улучшению инвестиционного климата и активизации инвестиционного потенциала. Предлагается включить в такую программу следующие меры:

- полное восстановление функций амортизационных отчислений и обеспечение строго целевого формирования и использования средств амортизационного фонда на всех предприятиях; повышение норм амортизационных отчислений в сторону повышения;
- освобождение от налогообложения прибыли предприятий, направляемой на инвестиции в основной капитал, финансирование НИОКР и освоение новой технологии;
- расширение государственного финансирования инвестиций в НИОКР до уровня законодательно установленной нормы;
- совершенствование механизма трансформации сбережений населения в реальные накопления;
- снижение процентных ставок за кредит, создание механизма рефинансирования производственной деятельности, развитие таких новых для России методов кредитования производства, как ипотека и лизинг;
- создание специализированных институтов развития, включая Банк развития, способных мобилизовать инвестиционные ресурсы для развития производственной сферы с помощью государственных гарантий, кредитных ресурсов государственных банков, формирования каналов рефинансирования производственных инвестиций с участием ЦБР;
- развитие рынка корпоративных ценных бумаг с целью финансирования производственных инвестиций;
- принятие эффективных мер по пресечению нелегального вывоза капитала за рубеж;
- привлечение иностранных прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

Важным стратегическим ресурсом инвестирования реального сектора экономики являются сбережения населения. По оценкам, объем внутренних сбережений в России вполне достаточен для обеспечения трехкратного увеличения капитальных вложений, необходимого для выхода на режим простого воспроизводства основного капитала в реальном секторе экономики. Так, в 1999 г. совокупные сбережения составили 31,4% ВВП, а все валовое накопление всего 15,1%, это значит, что потенциал сбережений используется лишь наполовину (8, с. 14). Остатки средств на корреспондентских счетах кредитных учреждений составляют

примерно 80 млрд. руб. Средства в наличной валюте, находящиеся на руках граждан, оцениваются в 50 млрд. долл., что превышает объем инвестиций, ожидаемых в 2001 г. Кроме того, нелегальный отток капитала из России составляет около 20 млрд. долл. потенциальных инвестиций. Таким образом, имеющийся в российской экономике совокупный инвестиционный потенциал задействован менее чем на треть. Если учесть все накопленные за годы реформ сбережения, включая вывезенные за рубеж капиталы (составляющие, по оценкам, 300 млрд. долл.), то получится внушительная сумма в 10 трлн. руб., что почти на порядок превышает нынешний годовой объем инвестиций (8, с. 14). Это означает, что решение задачи трехкратного повышения инвестиционной активности вполне реально при условии проведения правильной экономической политики.

Основными составляющими такой макроэкономической политики С.Глазьев считает следующие.

1. Аккумулирование сбережений и их трансформация в инвестиции через частные банки. Пока российские банки такой задачи не решают. Сегодня совокупный капитал частных российских банков составляет 6,2 млрд. долл., что сопоставимо с капиталом одного зарубежного коммерческого банка, при этом суммарный вклад банков в финансирование инвестиций в основной капитал не превышает 5% (7, с. 16). Наиболее жизнеспособными оказались банки, сумевшие сформировать финансово-промышленные группы с перспективными производственными предприятиями.

2. Инвестиционная поддержка реализации приоритетных направлений экономического роста через государственные инвестиционные банки, функционирующие как институты развития. Эти банки осуществляют целевое кредитование инвестиций под относительно низкий процент в определенных направлениях и видах хозяйственной деятельности, выбранных государством в качестве приоритетных, требующих поддержки исходя из интересов общества. Она предоставляется таким банкам, как правило, в форме монопольных прав на использование тех или иных источников дешевых денежных ресурсов, либо доступа к кредитам эмиссионного центра (Центрального или Государственного банка).

3. Восстановление и развитие фондового рынка, который в странах с развитой рыночной экономикой является важнейшим институтом рынка капитала и механизмом обеспечения инвестиционной активности. Преимущество данного механизма – прямая связь между инвестором и объектом инвестирования, которая обеспечивается самоорганизацией рынка ценных бумаг. С одной стороны, это минимизирует для инве-

стора трансакционные издержки, а с другой – возлагает на него весь риск инвестиционного решения. Снижению рискованности инвестиций на фондовом рынке способствует деятельность институциональных инвесторов, которые, аккумулируя деньги вкладчиков, диверсифицируют портфель принадлежащих им ценных бумаг, решая задачу оптимизации соотношения доходности и рискованности инвестиций.

При нынешнем состоянии российского фондового рынка, характеризующегося многократно заниженным уровнем капитализации, низким рейтингом корпоративных ценных бумаг, спекулятивным характером подавляющей части обращающихся на нем капиталов, было бы наивно надеяться на то, что через него можно привлечь необходимые инвестиции. По оценкам, общая капитализация российского рынка корпоративных ценных бумаг составляет 60-80 млрд. долл., что в два раза меньше капитализации компаний «Кока-кола корп.» (8, с. 20). Сегодня более 2/3 операций на российском фондовом рынке совершаются иностранными инвесторами, причем практически все их инвестиции – спекулятивные (8, с. 20). Сочетание незначительного объема и спекулятивного характера российского фондового рынка обуславливает его нацеленность на обслуживание краткосрочных спекулятивных инвестиций. Таким образом, в ближайшие 5 – 10 лет фондовый рынок России будет иметь, скорее всего, вспомогательное значение с точки зрения привлечения инвестиций в реальный сектор экономики (8, с. 21).

По мнению С.Глазьева, из рассмотренных путей оживления инвестиционной активности при нынешнем состоянии российской экономики реально может использоваться только система государственных банков развития, а частные банки и фондовый рынок могут ее дополнять. В дальнейшем по мере развития рыночной инфраструктуры их значение будет возрастать. Государственная банковская система должна компенсировать отсутствие эффективно работающего механизма внутри- и межотраслевого перелива капитала. Для этого она должна сочетать способности концентрировать инвестиции на перспективных направлениях развития экономики и исполнять функции поддержания требуемого уровня инвестиционной активности в социально значимых отраслях и секторах хозяйства. Хотя решения о создании таких банков – Росэксимбанка, Россельхозбанка и Российского банка развития уже приняты, ни один из них как институт развития пока не работает.

Серьезное увеличение доли банков в финансировании реальной экономики невозможно без реструктуризации банковской системы, кото-

рая могла бы способствовать таким позитивным изменениям, как (20, с. 46):

- ориентирование банков на кредитование и финансирование реальной экономики;
- использование банками новых инвестиционных технологий;
- воссоздание финансово-промышленных групп на более реальной основе;
- увеличение денежного оборота в реальном секторе экономики за счет сокращения и ликвидации неплатежей, бартерных сделок и т.д.;
- более четкая ориентация ссудного процента на учетную ставку ЦБР;
- сосредоточение в банках таких сопряженных видов деятельности, как кредитование и участие в инвестировании, финансовый менеджмент инвестиционных проектов, введение представителей банков в состав правления предприятий или проектов и др.;
- трастовое управление активами финансируемых предприятий.

При ЦБ России предлагается создать резервный валютный страховой фонд (в том числе для частных инвесторов), который должен формироваться за счет взносов российских банков, имеющих лицензии на валютные операции, и банков-нерезидентов, а также отчислений не менее 5% от суммы иностранных инвестиций на реализацию любых частных или совместных проектов в российскую экономику. Помимо этих мер, необходимо обеспечить страхование рисков иностранного капитала международными страховыми организациями без взимания с них каких-либо налогов в России (13, с. 13).

Препятствия на пути существенного оживления инвестиционной активности в российской экономике не сводятся только к нехватке инвестиционных ресурсов для широкомасштабной модернизации основного капитала. Инвестиции сдерживает и явно недостаточный платежеспособный спрос населения. Нормализация совокупного спроса на национальные товары и услуги является важным условием оживления инвестиционной деятельности. (Это особенно важно, если учесть отсутствие у государства достаточных финансовых средств для инвестирования.) Спрос на национальные товары и услуги в самом общем виде включает следующие элементы: внутренний спрос на товары и услуги потребительского назначения; внутренний спрос на инвестиционные товары; спрос со

стороны государства на специфические товары и услуги (вооружения и др.); внешний спрос (22, с. 64).

Ссылаясь на опыт ведущих стран, некоторые специалисты подчеркивают необходимость для России так называемого «инвестиционного партнерства» трех важнейших экономических структур – государства, реального сектора и финансового сектора. Под таким партнерством понимается «сотрудничество государства и частного сектора экономики, основывающееся на ряде взаимных договоренностей по совместному осуществлению инвестиционной структуроформирующей деятельности и распределению получаемых результатов, оформленное законодательным путем» (22, с. 74). При этом участники должны иметь четко обозначенные сферы деятельности, руководствоваться общими задачами и реализовывать общие экономические интересы на базе отложенного механизма функционирования инвестиционного партнерства (22, с. 91).

Пока к такому партнерству не готовы ни государство, одолеваемое спекулятивным капиталом (внешним и внутренним), ни предприятия реального сектора, которые борются за собственное выживание, ни финансовый сектор, которому партнерство вряд ли выгодно, так как имеются возможности сравнительно легко получать доходы за счет валютного рынка и т.д. В.Разгон считает преждевременным ставить проблему инвестиционного партнерства на этапе, когда государство не в состоянии создать условия для нормальной работы рыночного механизма, поскольку это способствовало бы консервации сложившейся расстановки сил. К числу основных направлений участия государства в инвестиционном партнерстве относятся (22, с.84-85):

- разработка общих положений, правовых и экономических основ института партнерства и соответствующей инфраструктуры;
- поддержание благоприятного инвестиционного климата и в первую очередь устойчивых, нормальных характеристик денежно-кредитной системы, а также устранение дефектов рыночного регулирования в традиционных отраслях;
- модернизация и дальнейшее развитие производственной и социальной инфраструктуры, в том числе освоение новых, перспективных для развития промышленности и сельского хозяйства регионов;
- субсидирование перспективных научно-исследовательских разработок, выводящих экономическую структуру страны на передовые позиции;
- создание необходимых условий, в том числе льготное финансирование и налогообложение и др., для ограниченного перечня отраслей

высоких технологий с целью завоевания лидирующих позиций на внутреннем и внешнем рынках;

- массированные операции на фондовом и товарном рынках с целью вывода и утилизации огромного количества устаревшего оборудования;

- инвестиции в человеческий капитал с целью развития инновационных способностей и повышения общей квалификации рабочей силы;

- управление инвестиционными финансовыми потоками на макроуровне, отладка механизма накопления – инвестиции.

Повышение роли государства в регулировании инвестиционного процесса не означает увеличения его доли в совокупных инвестициях как непосредственного инвестора. Как отмечалось на состоявшейся весной 2001 г. конференции «Стратегические инвестиции в российскую промышленность», основная задача правительства – не инвестиции как таковые, а соблюдение так называемого социального контракта: определение правил игры для бизнеса, неукоснительное выполнение государственных обязательств (по выплате долгов и т.д.), создание благоприятных условий для легализации теневого бизнеса, точечные капиталовложения в инфраструктуру.

Перспективы роста инвестиций в России

Для преодоления инвестиционного кризиса прежде всего необходима мобилизация значительных ресурсов. После трехкратного падения выпуска промышленной продукции и пятикратного сокращения производственных инвестиций для обеспечения хотя бы простого воспроизводства основного капитала объем инвестиций должен быть увеличен в 2,4–3 раза (8, с. 13). В целом по России для поддержания воспроизводства основных фондов и предотвращения техногенных катастроф в период до 2010 г. необходимы среднегодовые темпы прироста инвестиций около 15–20% (18, с. 5). Для отдельных областей, где очень высока концентрация промышленности, в структуре которой более 60% составляет тяжелая индустрия, темпы роста инвестиций должны быть выше среднероссийских. Удвоение производства в течение ближайших пяти лет потребует увеличения капиталовложений минимум в четыре–шесть раз, а в течение десяти лет – в три–четыре раза (20, с. 45). По оценкам, для полномасштабной реконструкции экономики России необходимо увеличить объем инвестиций более чем в три раза (7, с. 50).

В последние годы в России наметилось оживление инвестиционного процесса, которое, по прогнозам Минэкономики РФ, должно продолжаться и в ближайшие годы (см. табл. 4). Данные табл. 4 свидетельствуют о явно наметившейся тенденции к увеличению темпов роста капиталовложений в основной капитал за счет всех источников, в том числе за счет привлечения иностранных прямых инвестиций. В 1999 г. впервые за весь период экономических реформ инвестиции в основной капитал увеличились по сравнению с 1998 г. на 5,3%, в 2000 г. увеличение по сравнению с 1999 г. составило 17,4%, а по сравнению с 1998 г. – 23,6%. Темпы роста инвестиций в основной капитал в 2000 г. превысили соответствующие темпы 1999 г. более чем втрое (5, с. 3).

Таблица 4 (21, с. 20)

Инвестиции в основной капитал из всех источников в 1998-2003 гг.

Годы	1998	1999	2000	2001	2002	2003
В млрд. руб.	402,4	659,3	970	1250	1600	2020
В проц. к предыдущему году	93,3	104,5	106	105	106	107
Прямые иностр. Инвестиции (млрд.долл.)	3,36	4,26	4,5	5,5	5,5	6

Рост объема инвестиций в России в 1999 — 2000 гг. по сравнению с предшествующими годами дал основание некоторым специалистам заявить о качественном улучшении положения в российской экономике, о появлении надежных источников финансирования инвестиций и даже о начале инвестиционного бума и «экономики роста» (12, с. 16). Некоторые авторы считают, что неверно объяснять позитивные изменения в российской экономике главным образом динамикой мировых цен на нефть, ибо в 2000 г. темпы роста производства в отраслях топливно-энергетического комплекса составили 5%, тогда как в машиностроении – 15,5 и в легкой промышленности – 22,0% (23, с. 140).

Однако далеко не все столь оптимистично оценивают рост объема производственных инвестиций в 1999-2000 гг. Доктор экономических наук Г.И.Ханин пишет, что с учетом масштабов падения инвестиций в

1991-1999 гг. (почти в пять раз) их рост в 2000 г. лишь отодвигает срок их полной ликвидации. К тому же сохранить уровень капиталовложений 2000 г. в ближайшие годы будет нелегко (25, с. 178). Это объясняется тем, что рост инвестиций в реальный сектор экономики в 2000 г. опирался на значительный рост мировых цен на топливо и ряд других продуктов российского экспорта и на существенно сократившиеся после 1998 г. затраты на оплату труда. По мере исчерпания этих временных факторов источники роста инвестиций неизбежно должны сократиться (25, с. 180). Один из признаков этого исчерпания — замедление темпов роста инвестиций со второй половины 2000 г. В первом квартале 2001 г. инвестиции увеличились на 6% против 15% за первый квартал 2000 г.; при этом промышленные инвестиции сократились.

Проведенный Глобальным институтом Мак-Кинзи сравнительный анализ потенциала роста отдельных отраслей российской экономики показал, что, помимо нефтедобывающей промышленности, где можно резко увеличить объем экспорта, рост объема производства — при осуществлении необходимых инвестиций возможен в таких отраслях, как пищевая, легкая и автомобильная промышленность. Это в первую очередь связано с замещением импорта продукции этих отраслей, доля которых сегодня пока велика. В ходе анализа было установлено, что около 75% российских предприятий, созданных до 1992 г., вполне жизнеспособны при условии их модернизации и внедрения современных систем управления. При обеспечении равенства условий конкуренции подобная модернизация может привести к росту объема производства на этих предприятиях в среднем на 40% при наличии инвестиций, не превышающих 5% ВВП в течение пяти лет (см. табл. 5).

Таблица 5 (9, с. 21)

Характер и объем инвестиций в модернизацию отдельных секторов российской экономики

Сектор экономики	Характер требуемых инвестиций	Доля инвестиций* (в %)
1	2	3
Черная металлургия	Системы управления и контроля процессами производства	6
Цементная промышленность	Модернизация технологии с использованием газа	12
Нефтедобывающая промышленность	Более широкое использование новейших методов добычи	5
Молочная промышленность	Технология суперпастеризации	10
1	2	3
Кондитерская промышленность	Технология упаковки, увеличивающая срок хранения продукции	10
Жилищное строительство	Гибкие производственные линии на ДСК	3
Розничная торговля	Переоборудование гастрономов в минимаркеты	2

*Доля инвестиций в добавленной стоимости отрасли за пять лет.

Нынешнее положение России в мировой экономике и уровень ее социально-экономического развития не соответствуют ее природному, интеллектуальному и духовному потенциалу. Ни одна страна в мире не имеет такого жизненного пространства, такого количества и разнообразия природных ресурсов. По расчетам российских ученых, национальное богатство России, включающее материальные активы и природные ресурсы, оценивалось в конце 90-х годов в 340 трлн. долл., что в десять раз больше совокупного ВВП всех стран мира. Основную часть этой суммы

(около 80%) составляют материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы (только лесные ресурсы оценивались в 60 трлн. долл.). По совокупному природному потенциалу на душу населения Россия опережает США в два-три раза, Германию – в пять-шесть раз и Японию – в 18-20 раз (1, с. 637). Понятно, что освоение этого богатства и других потенциальных возможностей российской экономики невозможно без четко функционирующего инвестиционного процесса. По имеющимся оценкам, к концу 90-х годов в России в стадии разработки находилось около 10 тыс. инвестиционных проектов на общую сумму более 50 млрд. долл. В информационной базе данных Федеральной комиссии по ценным бумагам зарегистрировано 2 тыс. инвестиционных проектов, имеющих проработанные бизнес-планы (1, с. 639).

В ходе экономических дискуссий 1999-2000 гг. по поводу Стратегической программы развития и реформирования России четко обозначились три принципиальных подхода к решению задач активизации инвестиционного процесса и обеспечения устойчиво высоких темпов экономического роста (17, с. 10-11):

1. Характерная для левых сил эстатистская модель, в соответствии с которой государство является основным хозяйственным субъектом, и только оно может взять на себя ответственность за инвестиционные процессы. В рамках этой модели предлагается максимальная концентрация финансовых ресурсов в руках государства и перераспределение их с учетом национальных приоритетов. Не менее важен и протекционизм как способ защиты отечественного производителя от конкуренции более сильных иностранных фирм.

2. Модель роста, основанная на стимулировании предпринимательской деятельности, активной политике государства по созданию благоприятных условий для инвесторов — как отечественных, так и иностранных. Для этого необходимо формирование адекватной системы институтов, включая соответствующее законодательство и эффективную правоприменительную систему.

3. Модель, предполагающая резкое сокращение бюджетной нагрузки на экономику, приведение ее в соответствие с параметрами, характерными для стран аналогичного уровня экономического развития, т.е. с 35-36 до 20-22% ВВП.

В ходе обсуждения Стратегической программы эстатистский подход был отвергнут по следующим причинам: государство доказало свою неэффективность в принятии инвестиционных решений; этот подход противоречит федералистским основам построения РФ, поскольку пред-

полагает концентрацию основных ресурсов в центре; он плохо совместим с демократией и обеспечением прав собственников и не соответствует требованиям постиндустриальной эпохи (17, с. 11). В результате в основу экономической политики положено формирование институциональных условий, стимулирующих предпринимательскую активность. В центре внимания Стратегической программы находится комплекс институциональных и структурных реформ, важнейшими компонентами являются следующие (17, с. 12-13):

- налоговая реформа и сокращение налогового бремени;
- реформирование бюджетной системы с целью повышения эффективности использования государственных средств;
- deregулирование хозяйственной деятельности и повышение эффективности государственного регулирования, в том числе: снижение барьеров для входа на рынок, упрощение систем регистрации, лицензирования и контроля, а также реализации инвестиционных проектов;
- обеспечение гарантий частной собственности, включая интеллектуальную;
- снижение и унификация таможенных тарифов;
- развитие финансового рынка и финансовых институтов, в том числе повышение надежности и эффективности банковской системы;
- реформа естественных монополий, предполагающая повышение их инвестиционной привлекательности, что требует максимальной прозрачности их деятельности и стимулирования конкуренции;
- реформирование системы социальной поддержки малоимущих;
- реформирование пенсионной системы.

Главная особенность Стратегической программы состоит в отсутствии в ней отраслевых приоритетов, что объясняется тем, что, во-первых, пока не пришло время говорить о сравнительных преимуществах российской экономики в отраслевом разрезе – только практика покажет, в каких секторах страна сможет конкурировать с наиболее передовыми мировыми производителями; во-вторых, наиболее перспективными и конкурентоспособными могут оказаться не отрасли, а конкретные предприятия, как это характерно для стран, решающих задачи догоняющего развития (17, с. 13).

Последовательная реализация Стратегической программы развития и реформирования России должна способствовать активизации инвестиционного процесса, являющегося главным условием решения сложнейших задач социально-экономического развития.

Список литературы

1. Андрианов В.Д. Россия: Экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Нац. фонд подгот. кадров, 1999. – 662 с. –Библиогр.: с. 648-653.
2. Аукционек С. Инвестиций пока достаточно // Эксперт. – М., 2000. – № 37. – С. 12.
3. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: Теория и практика в условиях формирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 238 с.
4. Булатов А. Капиталообразование в России // Вопр. экономики. – М., 2001. — № 3. – С. 54-68.
5. Волков В.И. Российская экономика в 2000 году // Деньги и кредит. – М., 2001. — № 2. – С. 3-12.
6. Газизулина И. Инвестиции и инвестиционный потенциал: Экономический потенциал и факторы формирования // Аналит. банковский журн. – М., 2000. — № 9. – С. 50-58.
7. Глазьев С. Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопр. экономики. – М., 2000. — № 11. – С. 13-26.
8. Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий // ЭКО. – Новосибирск, 2001. — № 3. – С. 3-26.
9. Елаховский В. Альтернативные прогнозы развития экономики России с 2001 г. // Вопр. экономики. – М., 2001. — № 3. – С. 43-45.
10. Зельтынь А.С. Инвестиционный процесс и структурная политика // ЭКО. – Новосибирск, 2000. — № 6. – С. 10-29
11. Ивантер А. Пробуждение // Эксперт. – М., 2001. – № 1/2. – С. 16.
12. Инвестиционная политика в России: (Институциональный и воспроизводственный аспекты, социальные приоритеты, методология, банковский сектор): Сб. ст. / РАН. Инт. экономики. Центр инвестиций и инноваций; Отв. ред. Новицкий Н. А. – М., 1998. – 239 с.
13. Климова Н.И. Трансформационный потенциал инвестирования / РАН. Урал. отд-ние. Инт. экономики. – Препринт. – Екатеринбург, 1999. – 55 с. – (Науч. докл. / РАН. Урал. отд-ние. Инт. экономики).
14. Куранов Г., Волков В. Состояние экономики и задачи экономической политики // Экономист. – М., 2001. — № 4. – С.12-22.
15. Маковецкий М. Особенности инвестиционного процесса в России // Инвестиции в России. – М., 2001. — № 2. – С. 26-30.
16. May В. Экономическая политика России: В начале новой фазы // Вопр. экономики. – М., 2001. — № 3. – С. 4- 22.
17. Новицкий Н. О новой инвестиционной политике // Экономика и жизнь. – М., 2001. — № 6. – С. 5.
18. Опыт переходных экономик и экономическая теория / МГУ им. М.В. Ломоносова. Экон. фак.; Под ред. Радаева В.В. и др. – М.: ТЕИС, 1999. – 230 с.

19. Провкин И.Ю. Инвестиции в реальный сектор экономики: Роль банков // Деньги и кредит. – М., 2001. — № 3. – С. 44-46.
20. Прогноз функционирования экономики Российской Федерации: (По материалам Министерства экономики РФ // Экономист. – М., 2000. — № 6. – С. 3-20.
21. Разгон В.И. Инвестиции и проблематика совокупного спроса: Полит.-экон. аспект / Иван. гос.ун-т. – Иваново, 1999. – 101 с. – Библиогр.: с. 92-101.
22. Самохвалов А. О возможности и неизбежности экономического подъема в России // Вопр. экономики. – М., 2001. — № 4. – С. 139-144.
23. Усиченко Н.Г. Инвестирование реального сектора и экономический рост / С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. Каф. экономики предприятия и произв. менеджмента. – СПб., 2000. – 38 с. – Библиогр.: с. 36-37.
24. Ханин Г.И. Почему Россия не Америка? // ЭКО. – Новосибирск, 2001. – № 3. – С. 174-186; № 4. – С. 139-156.
25. Хорев Б.С., Цветков Н.А. Сравнительный анализ социально-экономического и демографического развития стран мира и России для оценки условий инвестирования / Науч.-аналит. центр регион. соц.-экон., демогр. и geopolит. исслед. и прогнозирования. – М., 1999. – 145 с.
26. Щербакова Л.А. Чем жива российская промышленность // ЭКО. – Новосибирск., 2001. — № 3. – С. 65 – 77.

Н.Н. ИВАНОВА
ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Инвестиционная деятельность на территории Российской Федерации может финансироваться за счет следующих источников:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора: прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь, и др.;
- заемные финансовые средства инвестора — банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и др.;
- привлеченные финансовые средства инвестора, в том числе полученные от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц;
- денежные средства, централизуемые объединениями предприятий;
- иностранные инвестиции.

Перечисленные источники финансирования инвестиций можно разделить на две большие группы: внутренние (отечественные) и внешние (иностранные) источники. Внутренние источники финансирования капиталовложений в реальный сектор экономики России обеспечивают около 95% инвестиций, около 2% приходится на иностранные инвестиции и около 4% — на предприятия с иностранным участием (11, с. 72). Это разделение касается национальных инвестиций в целом, тогда как для отдельных предприятий деление на внутренние и внешние источники финансирования имеет иной смысл. Для предприятия внутренними источниками могут считаться только чистая прибыль и амортизационные отчисления, т.е. средства, принадлежащие самому предприятию. В промышленно развитых странах в среднем 80% валовых капиталовложений

финансируется за счет этих источников, тогда как в России в 1996-1998 гг. — около 60% инвестиций в основной капитал, в том числе у крупных и средних предприятий — свыше 70% (3, с.55). В 1999 г. собственные средства предприятий составляли более 67% общего объема финансовых вложений (6, с.15).

Прибыль предприятий как источник финансирования инвестиций

За счет прибыли создаются фонды накопления, используемые для реконструкции и модернизации предприятий, их технологического переоснащения, расширения производственных мощностей и т.д. К сожалению, непродуманные процессы либерализации российской экономики привели к снижению рентабельности производства и уменьшению роли прибыли как источника финансирования воспроизводства основного капитала. Доля прибыли в инвестициях в основной капитал составляла в 1998 г. всего 11,2% (6, с. 14). Это связано и с тем, что в условиях хронических неплатежей и недостатка собственных оборотных средств предприятия используют валовую прибыль главным образом на повседневные нужды, а не на замену и модернизацию фондов. Таким образом, проблема финансирования капиталовложений заключается не только в изыскании источников финансирования инвестиций, но и в преодолении практики нецелевого использования финансовых источников в реальном секторе экономики. За последнее десятилетие многие предприятия были поставлены на грань банкротства, так что ни о какой прибыли и тем более об использовании ее в качестве основного источника финансирования для этих предприятий речи пока идти не может.

В табл. 1 представлены данные официальной статистики о доле убыточных предприятий в общей численности промышленных предприятий ряда отраслей в последние годы, свидетельствующие об отсутствии у большинства российских предприятий возможностей для самофинансирования инвестиций за счет прибыли. Эти данные показывают не только высокую долю убыточных предприятий, но и довольно существенное уменьшение этой доли в 1999 г., что позволяет надеяться на то, что оздоровление и структурные преобразования в российской промышленности в конечном счете приведут к тому, что со временем у большинства предприятий прибыль превратится в основной источник финансирования инвестиций.

Таблица 1

Доля убыточных предприятий в общей численности предприятий в 1998-1999 гг. (в %)

Годы	1998	1999
Промышленность в целом, в том числе:	49,2	39,2
Электроэнергетическая	30,9	40,7
Черная металлургия	44,9	28,3
Химическая и нефтехимическая	48,5	32,3
Машиностроение и металлооб- работка	68,1	51,0
Легкая	61,8	49,1
Пищевая	43,5	36,6

Одним из способов стимулирования инвестиционной деятельности производителей за счет собственных средств является, по мнению некоторых специалистов, расширение налоговых льгот. В соответствии с Федеральным законом от 31 марта 1999 г. № 2 – ФЗ, налоговая ставка на прибыль была снижена до 30% (3, с. 54). В сочетании с действующей налоговой льготой, предоставляемой производителю для компенсации расходов на финансирование капиталовложений производственного назначения, эта мера должна стать реальным стимулом для увеличения инвестиций. Налоговая льгота предоставляется при условии полного использования хозяйственным субъектом сумм начисленного износа на последнюю отчетную дату, что повышает заинтересованность предприятий в целевом расходовании амортизационных средств. При этом сумма уменьшения налоговых платежей не может превышать 50% начисленного налога на прибыль. Инвестиционную направленность имеет также предусмотренное этим законом освобождение от налогообложения прибыли, полученной от вновь созданного производства, стоимость которого превышает 20 млн. руб., на период его окупаемости, но не свыше трех лет (3, с.55). Расширению финансовых возможностей предприятий способствует также выделение им инвестиционного налогового кредита на сумму до 30% стоимости приобретаемого в рамках проекта оборудования на срок от одного до пяти лет. Кредит предоставляется за счет авансовых

платежей по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам (3, с.55)

Предпринимаемые меры по формированию системы налоговых льгот на капиталовложения, соответствующей мировой практике, пока не дали ощутимых результатов. Количество предприятий реального сектора экономики, которые могут пользоваться налоговыми льготами, весьма ограничено, что объясняется их крайне тяжелым финансовым положением, поскольку около 40% предприятий являются убыточными. Только 20% хозяйствующих субъектов (по оценке их текущей ликвидности) потенциально способны выполнить требования по целевому расходованию амортизационных отчислений (3, с.55).

В этой ситуации единственной возможностью для государства является усиление поддержки конкурентоспособных отечественных производителей. Для поощрения капиталовложений таких предприятий некоторые экономисты предлагают отменить (или, по крайней мере, смягчить) действующее 50%-ное ограничение на предоставление инвестиционной льготы по налогообложению прибыли и размеру налогового кредита. Эта льгота должна носить адресный характер и предоставляться предприятиям, занятым в импортозамещающем производстве и точках роста. В дальнейшем по мере финансового оздоровления большинства предприятий можно расширить практику выделения им налогового кредита. Чтобы повысить заинтересованность производителей в получении такого кредита, его следует предоставлять не только под приобретение оборудования, но и под расходы на строительно-монтажные работы и другие капитальные затраты.

Для улучшения положения в реальном секторе экономики государство также должно осуществить ряд мер, касающихся организаций и управления предприятий. К их числу относятся:
1) разработка регулирующих норм корпоративного управления;
2) меры по усилению защиты прав акционеров; 3) четкое разграничение ответственности собственников и управляющих; 4) обеспечение всех участников инвестиционного процесса (учредителей, акционеров, инвесторов, кредиторов) своевременной, полной и достоверной информацией о финансово-экономическом положении участников проекта. Одновременно с налоговым стимулированием инвестиций нужно повысить роль такого источника финансирования за счет собственных средств предприятия, как амортизационные отчисления.

Роль амортизационных отчислений

В условиях развитой рыночной экономики амортизационные отчисления являются вторым после чистой прибыли внутренним источником финансирования инвестиций. Они представляют собой сумму денежных средств, ежегодно направляемых в амортизационный фонд, и по своей сути отражают нормативную стоимость износа основных фондов предприятия, которая переносится на годовую продукцию и поступает в распоряжение хозяйствующего субъекта в процессе возмещения издержек производства и обращения. Поскольку основные производственные фонды не требуют возмещения в натуральной форме после каждого цикла воспроизводства (они действуют в течение многих лет), а амортизационные отчисления постоянно поступают в распоряжение предприятия после реализации его продукции, в результате формируются свободные денежные средства, которые могут быть направлены на расширение основного капитала предприятий. В условиях обостряющейся конкуренции предприятия стремятся осуществлять ускоренное списание оборудования с целью создания амортизационного фонда, используемого для финансирования инноваций.

В России в последние годы загрузка производственных мощностей сохраняется на уровне 50%, а в крупных и средних предприятиях — менее 25% (3, с. 56). На нужды воспроизводства используется, по оценкам, только 35-40% амортизационных отчислений (по отдельным отраслям 5-10%), а во многих убыточных и малорентабельных предприятиях они по целевому назначению практически не используются. Рентабельность основного капитала даже при оценке его по остаточной стоимости не превышает 2-3% (3, с.56). Последний раз нормы амортизации пересматривались в 1991 г., когда они были повышенены крайне незначительно (в среднем на 18%), хотя у предприятий и появилась возможность применять методы ускоренной амортизации. С учетом темпов инфляции повышение амортизационных отчислений не смогло даже покрыть роста цен. Амортизационные нормы в России (после их повышения) остаются в полтора раза ниже, чем в промышленно развитых странах (9, с.67).

Для разгрузки балансов предприятий от бездействующего оборудования целесообразно ввести упрощенный порядок их консервации с освобождением от налога на имущество и амортизационных отчислений. Кроме того, на два года можно было бы ввести режим неликвидных каникул, предполагающий при необходимости реализацию неликвидов и неиспользуемого оборудования по ценам ниже их учетной стоимости.

Предоставление таких каникул должно осуществляться строго в рамках программ по реструктуризации и реконструкции производства, что позволит избежать возможных злоупотреблений (например, растаскивания по низким ценам хорошего оборудования по «карманным» фирмам). Процесс реструктуризации должен осуществляться на основе трехстороннего соглашения между государством, производителем и местными органами власти. Для повышения роли амортизационных отчислений в собственных инвестиционных ресурсах хозяйствующих субъектов следует значительно ускорить пересмотр существующих норм амортизации и расширить практику использования новых методов ее начисления. Новая амортизационная политика должна прежде всего предоставить предприятиям полную самостоятельность в выборе методов и установлении сроков переоценки основного капитала, сохраняя при этом государственный контроль за достоверностью оценки. Для инвестиционной поддержки малого бизнеса предлагается использовать более широкие возможности ускоренной амортизации основного капитала. Для стимулирования обновления парка оборудования малым предприятиям в первый год их деятельности следует предоставлять право не только ускоренной амортизации, но и дополнительного списания в форме амортизационных отчислений до 50% первоначальной стоимости основных фондов, имеющих срок службы выше трех лет (14, с.56)

Хотя целью амортизационной политики является эффективное использование амортизационных отчислений для воспроизводства основного капитала, в условиях дефицита оборотных средств амортизационный фонд часто расходуется предприятиями на финансирование текущих нужд производства. Вместе с тем жесткое государственное принуждение предприятий к использованию амортизационных средств исключительно на инвестиционные нужды может привести к лишению предприятий и без того ограниченных оборотных средств и к спаду производства. Поэтому проблема капитализации амортизационных средств не может быть решена одними ограничительными мерами. С начала 90-х годов растущие темпы инфляции обесценили собственные средства российских предприятий, накопленные ими за счет амортизационных отчислений, что привело к фактической девальвации этого источника финансирования капиталовложений и явилось одним из факторов углубления инвестиционного кризиса. Именно поэтому одной из важнейших мер по повышению инвестиционной активности могла бы стать антиинфляционная защита амортизационного фонда путем регулярной индексации балансовой стоимости основных средств.

Бюджетное финансирование инвестиций

Предприятия, не имеющие достаточных собственных средств для финансирования инвестиций, вынуждены прибегать к внешним источникам финансирования, важнейшими из которых являются бюджет и кредит. Расходы бюджетов всех уровней делятся на две большие категории: 1) текущие расходы на содержание и капитальный ремонт жилищно-коммунального хозяйства, объектов охраны окружающей среды, учреждений системы образования, здравоохранения и социального обеспечения, науки и культуры, средств массовой информации и др.; 2) бюджет развития, включающий ассигнования на инвестиционную и инновационную деятельность и другие расходы на расширенное воспроизводство.

Постоянное увеличение дефицита государственного бюджета России за последнее десятилетие не позволяет рассчитывать на решение инвестиционных проблем за счет централизованных источников финансирования. Бюджетные трудности приводят к тому, что даже намеченные средства выделяются не полностью: так, годовой лимит государственных инвестиций из федерального бюджета был профинансирован в 1998 г. всего на 85%, а в 1999 г. — на 90% (4, с.10). Бюджетное финансирование имеет существенное значение для отраслей, обеспечивающих национальную безопасность, или для осуществления структурных преобразований. За счет бюджета можно поддерживать перспективные исследования или отрасли, не способные на быструю отдачу инвестированных средств, но имеющие стратегическое значение. Часто государство вкладывает капитал в производство, имеющие большое социальное значение (например, для поддержания приемлемого уровня занятости), в развитие производственной инфраструктуры, дорожное строительство и т.д.

Ограниченнность бюджетных ресурсов заставляет государство переходить от бюджетного финансирования к кредитованию, в том числе льготному, осуществляющему в форме целевой ссуды или инвестиционного кредита. Бюджетная ссуда предоставляется в виде краткосрочной (в пределах календарного года) финансовой поддержки предприятий, осуществляющих структурную перестройку, на условиях возврата и уплаты процентов (в размере 25 или 50% учетной ставки ЦБР) (13, с.59). Инвестиционные кредиты предоставляются предприятиям в форме отсрочки налоговых платежей (на прибыль и на имущество) при условии, что оставляемые средства реинвестируются в основные фонды или направляются на выкуп приватизируемого имущества.

В конце 1996 г. Правительство РФ приняло решение о выделении отдельной строкой в федеральном бюджете специального бюджета развития для поддержки высокоеффективных инвестиционных проектов, отбор которых предполагалось проводить на конкурсной основе. Но к 1997 г., когда задолженность бюджета по финансированию инвестиционных проектов предприятий, выигравших конкурс, достигла 1,2 млрд. деноминированных руб., применение инвестиционных конкурсов резко сузилось (19, с.82). Хотя финансирование на конкурсной основе является потенциально эффективным, разработанный Минэкономики порядок рассмотрения заявок и документации претендентов на бюджетное финансирование является сложным и многоступенчатым процессом. Тем не менее практика проведения конкурсов инвестиционных проектов продолжается. В 1998 г. для участия в конкурсе поступило 500 инвестиционных проектов, из которых к конкурсу было допущено 60, отвечавших главному требованию конкурса: доля централизованных инвестиционных ресурсов в затратах на проект не превышала 20%, а доля собственных средств инвестора (акционерный капитал, прибыль, амортизация) составляла не менее 20% (14, с.58). Итоги первого тура конкурса (1998) показали, что ограниченная государственная поддержка эффективных коммерческих проектов способствовала значительному привлечению частного капитала и обеспечила рост производства уже в 1998-1999 гг. при сроках окупаемости затрат 1,5-1,6 года (14, с.58). Между тем некоторые специалисты считают, что конкурсный отбор инвестиционных проектов должен быть исключительной прерогативой бизнеса.

Централизованные вложения государства предполагается направлять также на реализацию ограниченного числа крупных региональных программ, создание эффективных структурообразующих объектов, поддержание и развитие федеральной инфраструктуры, ликвидацию последствий стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, решение наиболее острых социально-экономических проблем. На современном этапе приоритетными направлениями бюджетного финансирования инвестиций могут и должны быть:

- стимулирование развития опорных сырьевых и аграрных регионов, обеспечивающих решение продовольственной и топливно-энергетической проблем;
- сохранение и повышение научно-технического потенциала;
- выделение субсидий на социальные цели районам с чрезмерно низким уровнем жизни, не имеющим возможности приостановить падение уровня жизни собственными силами.

Государственные инвестиции в целом считаются менее эффективными, чем собственные средства предприятий, так как часто бывают ориентированы на достижение не экономических, а других целей. Кроме того, как в федеральном, так и в большинстве местных бюджетов инвестиционные расходы не являются «защищенной» статьей и при сокращении бюджета сокращаются в первую очередь. Следует отметить, что доля государственных инвестиций в общем объеме инвестиций невелика и продолжает ежегодно снижаться. В 1993-1998 гг. она уменьшилась с 34,3 до 19,7%, при этом наиболее высокими темпами сокращались инвестиции из федерального бюджета.(6, с. 15). Объем средств по Федеральной инвестиционной программе также постоянно сокращается, а указанные в ней средства реально не выплачиваются. Так, из предусмотренных Федеральной инвестиционной программой 1999 г. к вводу в действие 191 важнейшего производственного и социального объекта, финансируемого из федерального бюджета, за первую половину 1999 г. было введено в действие лишь семь объектов на полную мощность, и два — частично (6, с. 16). Основная причина низких темпов строительства заключается в отсутствии полного бюджетного финансирования: на 1 июля 1999 г. полностью профинансированы были лишь три стройки (6, с.16). Сложившаяся к 1999 г. устойчивая тенденция к снижению доходов, аккумулируемых бюджетной системой, а также чрезмерное бремя внутреннего и внешнего государственного долга сделали практически невозможным нормальное финансирование инвестиций.

Важнейшими стимулами развития инвестиционной деятельности в России должны быть обеспечение государством гарантий прав инвесторов, защита их интересов и предоставление им налоговых и таможенных льгот. С этой точки зрения заслуживают внимания предложения о создании Российского банка развития и Российского государственного агентства по страхованию и гарантированию кредитных и инвестиционных рисков.

Роль институциональных инвесторов в инвестиционном процессе

Наряду с использованием собственных и бюджетных средств предприятия могут прибегать к помощи финансовых посредников, аккумулирующих временно свободные денежные средства и предоставляющих их предприятиям на коммерческой основе. К таким институциональным инвесторам относятся: коммерческие банки, чековые и паевые

фонды, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды. В табл. 2 приводятся основные характеристики российских институциональных инвесторов (2, с. 158)

Данные табл. 2 показывают, что в 1997-1999 гг. этот сектор существенно сузился, что отразилось в уменьшении как числа инвестиционных институтов, так и объема привлеченного ими капитала с 33,3 млрд. долл. в 1997 г. до 13,5 млрд. в 1999 г. (курс доллара в рублях составлял в 1997 г. — 6 руб., в 1999 г. — 24,6 руб.) (2, с.156). Сокращение объема институциональных инвестиций происходило при выраженной тенденции к увеличению сбережений населения, объем которых, по различным оценкам, достигает 70 млрд. долл. и более (2, с.157). В 1999 г. соотношение оборота рынка институциональных инвестиций и суммы накоплений населения составляло около 15%, в то время как в странах с развитым рынком капитала через этот сектор проходит около 1/3 общего оборота капитала (2, с.157). Невысокая доля сбережений населения в обороте инвестиционного капитала означает наличие больших потенциальных возможностей для развития в России рынка институциональных инвестиций. Основными институциональными инвесторами являются коммерческие банки.

Таблица 2
Основные характеристики российских
институциональных инвесторов

Институциональные инвесторы	Год начала деятельности	Количество инвесторов		Привлеченный капитал (в млн. руб.)	
		1997 г.	1999 г.	1997 г.	1999 г.
Коммерческие банки	1989	2603	1389	1 169 700	2 255 544
Чековые фонды	1992	520	302	750	412
Страховые компании	1993	2500	1500	27 400	68 072
Пенсионные фонды	1992	254	260	1392,3	16 000
Паевые фонды	1996	22	25	241,1	2562
Итого		5899	3584	199 483	342 590

Банковское кредитование инвестиций

Кредиты подразделяются на финансовые, коммерческие, налоговые и товарные. В целях финансирования инвестиций используются в основном финансовые кредиты, которые предоставляются банком или иными кредитными учреждениями, на условиях платности, срочности и возвратности. Порядок и условия кредитования в России регулируются ст. 42 ("Заем и кредит") Гражданского кодекса РФ. Процентные платежи за кредит взимаются по ставкам, сложившимся на денежном рынке — по краткосрочным кредитам и на рынке капитала — по долгосрочным кредитам. Процентные ставки по кредитам устанавливаются банком по соглашению с заемщиком на период, обозначенный в кредитном договоре. При этом проценты за кредит могут удерживаться: а) в момент предоставления кредита; б) в момент погашения кредита; в) равномерными взносами на протяжении всего срока кредита.

Уровень процентной ставки по банковским кредитам зависит от ставки рефинансирования Центрального банка России (ЦБР). В период высокой инфляции эта ставка была очень высокой, что практически делало невозможным для предприятий получение банковских кредитов по разумным ставкам. В 1992 г. ставка рефинансирования ЦБР составляла 80%, в 1993 г. — 210, в 1994 г. — 180 и в 1995 г. — 160% (25, с.15). В последнее время снижение темпов инфляции и другие меры позволяют ЦБР постоянно снижать ставку рефинансирования: к концу 2000 г. она была снижена до 25%. Предполагается, что в ближайшие годы она может составить 13-15% (15, с.17)

Хотя коммерческие банки располагают наибольшим среди институциональных инвесторов объемом привлеченного капитала, однако их кредиты реальному сектору экономики пока не могут существенно улучшить ситуацию: в 1998 г. доля банковских кредитов в общих вложениях в основной капитал крупных и средних предприятий реального сектора составляла всего 4,8% (11, с. 72). Укреплению и нормальному функционированию банковской системы препятствует тот факт, что кредиты, выданные различным клиентам за последние пять-шесть лет, погашаются с большим опозданием либо не возвращаются вовсе. Банки «выталкивались» из обслуживания реального сектора экономики как в результате ограниченности средств у предприятий, так и вследствие роста объема неплатежей. Для банков многих стран мира кредитование является более доходным видом деятельности, чем расчетно-кассовое обслуживание. Российские банки предпочитают ограничивать свои взаимоотношения с

предприятиями именно расчетными операциями, так как риски промышленных инвестиций чрезвычайно высоки.

После финансового кризиса 1998 г. большинство крупнейших российских банков потерпели крах, одной из причин которого явилась их слабая депозитная база (большая часть банковских вкладов населения была, да и сегодня еще сосредоточена в Сбербанке). Между тем, как показывает опыт развитых стран, привлечение средств населения в форме банковских вкладов, продажи им акций приватизируемых предприятий и паев инвестиционных фондов является важным источником финансирования инвестиций. Кроме того, это послужило бы одним из средств защиты личных сбережений населения от инфляции. Стимулировать инвестиционную активность населения можно путем установления в инвестиционных банках более высоких по сравнению с другими банками процентных ставок, предоставления вкладчикам первоочередного права на приобретение по более низким ценам продукции инвестированного предприятия. Следует активно разрабатывать различные формы долгосрочных сбережений населения, широко распространенные в странах Запада. Например, во Франции с конца 60-х годов действует система счетов и планов жилищных сбережений: в 1976-1998 гг. доля французских домохозяйств, имеющих такие счета и планы, возросла с 10 до более 40%. Для России, где жилищная проблема очень остра, а средства на финансирование жилищного строительства весьма ограничены, подобные системы долгосрочных сбережений населения представляют особый интерес. Кроме того, они позволили бы укрепить депозитную базу банков и тем самым способствовали бы оздоровлению банковской системы, которая, в свою очередь, могла бы расширить кредитование инвестиций в реальный сектор экономики.

По мнению некоторых специалистов, для расширения инвестиционной деятельности банков необходимо изменить основные нормативные инструменты, регулирующие их деятельность (25, с.25). Действующий в настоящее время механизм регулирования банковской деятельности содержит слишком жесткие экономические нормативы по достаточности собственного капитала, ликвидности, уровню рисков и контролю за соблюдением требований по созданию резервов. Этот механизм соответствует условиям стабильной экономики и не учитывает реальную экономическую ситуацию в России. Сегодня целесообразно ослабить все эти ограничения и использовать критерии, представляющие разумный компромисс между требованиями надежности и определенным уровнем риска,

связанного с необходимой свободой действий банков в условиях реформирования экономики.

Президент Ассоциации российских банков С.Е.Егоров считает, что в 1999 г. наметился перелом в отношениях банков с клиентами: кредиты возросли в полтора раза и составили 512 млрд. руб., вложения банков в акции и паи предприятий увеличились с 8 млрд. до 26 млрд. руб. (8, с.14). Стимулом к расширению кредитования предприятий явилось постепенное снижение ЦБР ставки рефинансирования. Об активизации инвестиционной деятельности банков свидетельствуют и данные по отдельным областям РФ. В Воронежской области на 1 октября 2000 г. сумма банковских вкладов населения составила 5,5 млрд. руб., а юридических лиц — 1,6 млрд. руб. Из общей суммы привлеченных средств в форме кредитов реальной экономике и населению области было направлено 4 млрд. руб. (доля кредитов населению — 2,5%) (22, с.44). Однако пока банки предстаивают главным образом краткосрочные кредиты на текущие нужды предприятий. Доля долгосрочных кредитов в общей задолженности 100 опрошенных предприятий составляет всего 0,3% (22, с.45). В то же время за девять месяцев 2000 г. доля просроченных кредитов в области уменьшилась более чем в три раза, удельный вес сомнительных и безнадежных ссуд существенно сократился, что свидетельствует о пребывании «в тени» существенной части средств предприятий. Таким образом, в настоящее время непогашение кредитов связано не столько с неплатежеспособностью предприятий, сколько с несовершенством законодательства (например, банки-кредиторы находятся в конце очереди среди кредиторов). Оценивая инвестиционную деятельность банков, следует иметь в виду, что они работают в основном с краткосрочными деньгами. Долгосрочные ресурсы (вклады населения на срок свыше одного года) составляют около 8,5% всех вкладов (8, с.18). Это обуславливает необходимость более активного привлечения сбережений населения на длительный срок, которые могут использоваться для инвестиций.

Повышению инвестиционной активности банков способствуют создание и эффективное функционирование многоотраслевых структур с достаточно гибкой и устойчивой системой управления — финансово-промышленных групп (ФПГ), в состав которых входят производственные предприятия, банки и иные кредитные организации. ФПГ могут существенно стимулировать капиталовложения в реальный сектор экономики. В рамках ФПГ образуется замкнутый цикл расширенного воспроизводства — от первоначального финансирования производства до получения прибыли и ее рефинансирования. ФПГ дают возможность концентрировать

инвестиционные ресурсы на приоритетных направлениях развития экономики, обеспечивать финансовыми ресурсами НИОКР, способствовать улучшению инвестиционного климата и стабилизации производства, а также повышению экспортного потенциала страны. Слабыми сторонами ФПГ являются высокая чувствительность к принятию неправильных инвестиционных решений руководством ФПГ, а также риск перенакопления капитала в разросшихся производственных звеньях.

В России применяются следующие способы организации ФПГ: 1) формирование на базе бывших государственных структур с последующей диверсификацией производства (РАО Газпром); 2) создание крупным предприятием собственных банков, НИИ, торговых представительств (ВАЗ); 3) целенаправленная скупка коммерческим банком контрольных пакетов акций интересующих его предприятий (МЕНАТЕП). Большая часть ФПГ создавалась путем учреждения коммерческих банков крупными предприятиями всех форм собственности. Основные цели учредителей ФПГ: инвестирование средств с высокой отдачей; уменьшение риска потери собственных оборотных средств, размещенных в подконтрольном банке; эффективное использование средств; получение доступа через банк к финансовым рынкам и средствам населения.

В результате проведения залоговых аукционов часть крупнейших банков приобрела контрольные или «блокирующие» пакеты акций приватизированных предприятий нефтедобычи и нефтепереработки, телекоммуникаций, инфраструктуры, обрабатывающей промышленности. Таким путем банки привлекли оборотные средства предприятий и расширили свою ресурсную базу; снизили операционные и кредитные риски, введя в органы управления своих менеджеров. Из всех частных системообразующих банков после кризиса 1998 г. выжили лишь сумевшие сформировать ФПГ с участием перспективных предприятий. К началу 1999 г. в России официально было зарегистрировано 84 ФПГ, в состав которых входило более 500 предприятий и организаций, в том числе около 100 финансово-кредитных учреждений, включая коммерческие банки (17, с.26).

Одним из способов стимулирования инвестиций в промышленное производство является государственная поддержка деятельности ФПГ. К основным методам поддержки относятся зачет задолженности участника ФПГ, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах, в объем предсказанных условиями конкурсов инвестиций; предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования; передача в доверительное управление центральной ком-

пании ФПГ временно закрепленных за государством пакетов акций участников этой группы; предоставление со стороны ЦБР льгот банкам — участникам ФПГ, осуществляющим инвестиционную деятельность (например, снижение норм обязательного резервирования и изменение других нормативов).

Однако на практике государственная поддержка ФПГ носит чисто условный характер: из значительного перечня принятых законодательных актов, направленных на становление и совершенствование деятельности ФПГ, исполнительная власть не выполняет практически ни одного (23, с.102). Анализ деятельности российских ФПГ за последние годы указывает на существование таких внутренних проблем, присущих всем группам, как отсутствие реального финансирования из-за слабости собственного финансового института, не способного привлекать внешние источники финансирования, или из-за его незаинтересованности в реальной деятельности группы; несоответствие организационной структуры ФПГ структуре собственности; отсутствие единой стратегии развития группы и слабый менеджмент. Во многих случаях ФПГ не имеют ясно сформулированной стратегии и даже главной цели их создания. По оценкам, 5% всех ФПГ — изначально нежизнеспособные группы, а 30% фактически развалились, так как отдельные члены группы действуют самостоятельно, ориентируясь на свои личные интересы, пренебрегая общими интересами (23, с. 103). Хотя процесс формирования и развития ФПГ является одним из реальных способов повышения эффективности предпринимательства, потенциальные возможности ФПГ используются пока слабо, что объясняется отсутствием практического опыта, недостаточной координацией деятельности различных ведомств, призванных обеспечивать координацию государственных и частных интересов.

Чековые и паевые инвестиционные фонды

Чековые инвестиционные фонды (ЧИФ) с самого начала продемонстрировали свою неэффективность с точки зрения вкладчиков. При существовавшем законодательстве операции с их активами были нерентабельны из-за двойного налогообложения получаемой прибыли и низкой ликвидности акций (акции ЧИФов не имели признанных котировок и практически не обращались на вторичном рынке). Кроме того, ЧИФы не могли выкупать собственные акции у своих акционеров. Все это не позволяло выплачивать реальных доходов вкладчикам чековых фондов. Позже они были реорганизованы в паевые инвестиционные фонды

(ПИФ). Примером успешного преобразования является создание на базе ЧИФа «ЛУКойл Фонд» трех ПИФов с единой управляющей компанией «НИКойл Менеджмент» (10). Последняя не только сохранила средства вкладчиков, но и приумножила их. ПИФы группы «ЛУКойл Фонд» провели два открытых размещения паев. Активы всех фондов инвестируются преимущественно в акции предприятий нефтегазового и энергетического секторов. Постепенное восстановление ликвидности финансового рынка, развитие рынка государственных бумаг и рост числа предприятий, выпускающих свои акции на фондовый рынок, расширяют возможности для диверсификации инвестиционных портфелей ПИФов. В настоящий момент ПИФы группы «ЛУКойл Фонд» являются самыми крупными в России, в них сосредоточено 70% активов всех ПИФов, проводимая ими стратегия развития определяет общее направление развития всего рынка ПИФов (10, с. 89).

ПИФы гарантируют надежность вложений собственными активами и характеризуются, с одной стороны, низкой доходностью, а с другой — самой высокой ликвидностью вложений. Они являются единственными финансовыми институтами, которые обязаны раскрывать информацию о стоимости пая и величине чистых активов: для открытых ПИФов ежедневно, а для интервальных — ежемесячно. Первые ПИФы работали только с государственными ценными бумагами, позже появились фонды, инвестирующие средства пайщиков в акции приватизированных предприятий. В 1998 г. в общем объеме ценных бумаг ПИФов государственные составляли около 80%, а в 1999 г. — около 30% (16, с.92). При этом доходность ПИФов, работающих с государственными ценными бумагами, была выше, чем у фондов, инвестировавших свои активы преимущественно в корпоративные ценные бумаги (16, с. 90). Отсюда следует, что, несмотря на недоверие к «госбумажным» фондам после августа 1998 г., именно они лучше всего сохранили деньги своих пайщиков. После 1998 г. активы ПИФов были в основном инвестированы в корпоративные ценные бумаги. В настоящее время наибольшим спросом у управляющих фондов пользуются акции нефтяных и энергетических компаний, Сбербанка России, компаний «Аэрофлот» и «Норильский никель».

Основной услугой, предоставляемой предприятиям компаниями, управляющими ПИФами, является доверительное управление временно свободными средствами. ПИФы предлагают также прямое инвестирование средств в производство путем покупки акций предприятия, а также реинвестирование средств, на которые куплены паи фонда, в ценные бумаги, выпускаемые предприятием. Наиболее привлекательным способом

финансирования является кредитование предприятий через покупку паевым фондом корпоративных облигаций, которые предприятие может выкупить, сохранив валютную стоимость своих временно свободных рублевых средств, так как фонды формируют портфели из валютных инструментов.

Некоторые руководители инвестиционных фондов считают, что развитию их деятельности препятствует отсутствие солидной законодательной базы (1). В настоящее время деятельность инвестиционных фондов регулируется указами Президента, постановлениями Правительства и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг РФ (ФКЦБ). Чтобы деятельность коллективных инвесторов стала выгодной, обсуждаемый закон «Об инвестиционных фондах» должен содержать концепцию налогообложения коллективных инвесторов и указание срока приведения нормативных актов в соответствие с этой концепцией.

Роль негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний в инвестировании

В 2000 г. в России насчитывалось 286 негосударственных пенсионных фондов (НПФ) с суммарными активами около 20 млрд. руб. (24, с.93). В соответствии с действующим законодательством, НПФ имеют право размещать свои средства самостоятельно в государственные и муниципальные ценные бумаги субъектов РФ, на банковский депозит или в объекты недвижимости, а через управляющие компании — в вышеуказанные активы и корпоративные ценные бумаги. Размещение пенсионных резервов НПФ должно соответствовать следующим требованиям: 1) стоимость ресурсов, размещенных в один объект, не может превышать 10% их общей стоимости; 2) общая стоимость резервов, размещенных в ценные бумаги, не имеющих признаваемых котировок, не должна превышать 20% их стоимости; 3) общая стоимость резервов, размещенных в ценные бумаги, выпущенные учредителями и вкладчиками фонда, не должна превышать 30% их стоимости; 4) не более 50% стоимости резервов можно размещать суммарно в федеральные (государственные) ценные бумаги; не более 50% — в государственные и муниципальные ценные бумаги субъектов РФ; не более 50% — в ценные бумаги других эмитентов; не более 50% — в банковские вклады и объекты недвижимости.

Вложения с установленной доходностью должны составлять не менее 50% стоимости пенсионных ресурсов. Отнесение объектов инве-

стирования к группам риска определяется фондом самостоятельно. При размещении следует соблюдать следующие ограничения: а) в объекты без риска (когда риск потери активов не превышает 10%) и с минимальным риском (риск потери — 10-25%) пенсионные средства размещаются без ограничения; б) в объекты с повышенным риском (риски потери активов — 25-50%) — не более 40% стоимости резервов; в) в рискованные объекты (риски потери активов превышают 50%) — не более 20% стоимости ресурсов. Благоприятным фактором расширения инвестиционной деятельности НПФ является освобождение от налога на прибыль доходов от размещения пенсионных ресурсов, а также возможность для предприятий относить пенсионные расходы на себестоимость продукции (1999).

Эффективность инвестиционной деятельности страховых компаний определяется структурой их резервов, которая, в свою очередь, зависит от соотношения поступлений по основным видам страхования: страхование жизни и рисковые страхований. Первое — это «длинные» деньги, которые могут помещаться в долгосрочные проекты, второе — сравнительно короткие. В настоящее время распределение страховых премий в России по этим показателям примерно 1:1, тогда как в западных странах — 5:1 (26, с. 82). Распределение страховых премий в России в значительной степени определяется режимом налогообложения фонда оплаты труда и подоходным налогом, хотя немалое значение имеют тенденции развития страхования в стране и национальная психология.

Введение нового Налогового кодекса РФ и единой ставки подоходного налога с физических лиц потенциально могут увеличить размер страховых премий именно по долгосрочному, накопительному и смешанному страхованию жизни. С 1998 г. были изменены правила размещения резервов страховых компаний. Вместо обязательного вложения в те или иные инструменты страховым компаниям были предписаны квоты по размещению средств. Однако небольшие объемы и низкая ликвидность рынка корпоративных бумаг, ограниченные возможности вложения в облигационные займы приводят к тому, что страховые компании в основном вкладывают средства в недвижимость или на банковские депозиты. В 2000 г. размер текущих резервов страховых и перестраховочных компаний оценивался примерно в 100-150 млрд. руб. (26, с.82).

Суть страхового бизнеса заключается в том, что вложения компаний должны быть максимально надежно защищены от всех превратностей судьбы. Государство понимает социальную необходимость сохранения резервов страховых компаний: после дефолта им было предоставлено льготное, по сравнению с другими институтами, возмещение ущерба по

государственным ценным бумагам. Руководствуясь принципом социальной защиты страховых фондов, Минфин обещал ввести новый инвестиционный инструмент под условным названием «страховая облигация», который может кардинально повлиять на рынок российских ценных бумаг. Вложение даже небольшой части резервов страховых компаний (до 5 млрд долл.) в предлагаемые государством низкодоходные, но высоконадежные бумаги, может способствовать изменению структуры российского рынка ценных бумаг — от спекулятивного до консервативного направления (26, с. 84). Диверсификация финансовых инструментов будет также способствовать расширению портфельных инвестиций. Кроме того, постоянное присутствие на финансовом рынке поможет страховым организациям расширить свою клиентуру за счет страхования профессиональной деятельности брокеров и депозитариев. В то же время не следует переоценивать возможность расширения инвестиционной активности страховых компаний, так как на их деятельность оказывают влияние такие факторы, как стагнация в реальном секторе экономики, тяжелое финансовое положение промышленных предприятий, низкий уровень доходов преобладающей части населения, а также недоверие населения к страховым организациям. Анализ эффективности деятельности институциональных инвесторов показывает, что в настоящее время наиболее привлекательным с точки зрения надежности и ликвидности вложений является накопление средств в страховой компании, хотя доходность таких вложений по сравнению с другими ниже. Тем не менее их эффективность подтверждается следующими количественными показателями: в 1999 г. в России действовало 1500 страховых компаний, осуществляющих инвестиционную деятельность (2, с.156).

На втором месте по условиям инвестирования находятся коммерческие банки, однако низкая доходность вложений и серия банкротств крупных банков породили недоверие вкладчиков к этим инвестиционным институтам. Банки могут превратиться в один из самых привлекательных инвестиционных институтов при условии развития более доходных и надежных форм сбережений. Главным недостатком ЧИФов, ПИФов и НПФ является низкий показатель надежности вложений. Введение обязательных нормативов резервирования средств с целью обеспечения гарантий должно стать основным стимулом к участию массового вкладчика в работе этих институциональных инвесторов. Низкая привлекательность российских институциональных инвесторов обусловлена непоследовательностью государственной политики регулирования российского рынка

ценных бумаг. Так, в 1992-1993 гг. поддержка государственных органов регулирования позволила чековым инвестиционным фондам привлечь достаточно большое число вкладчиков (около 25 млн. человек) (2, с.158). По завершении чековой приватизации ФКЦБ фактически провела реорганизацию чековых фондов, создав крайне невыгодные условия для их деятельности. Она стимулировала перелив средств вкладчиков из чековых инвестиционных фондов в ПИФы. В результате ЧИФы утратили свою привлекательность для мелких вкладчиков, а ПИФы ее не приобрели, так и не получив широкого распространения.

Серьезным недостатком работы государственных органов регулирования фондового рынка является отсутствие контроля за рисками. Уровень рисков на российском рынке в настоящее время чрезвычайно высок, что обусловлено слабостью законодательной и нормативной базы, отсутствием государственной системы защиты прав и интересов мелких инвесторов. Создание компенсационных механизмов покрытия рисков, связанных с инвестированием средств в ценные бумаги, способствовало бы восстановлению доверия инвесторов к рынку ценных бумаг и увеличению притока капитала. Цели недавно созданного Федерального общественно-государственного фонда защиты прав вкладчиков и акционеров — пресечение деятельности организаций, работающих на фондовом рынке, но не имеющих лицензий, поиск и возврат их активов для выплаты компенсаций вкладчикам. Однако на практике Фонд занимается сбором сведений о фактах обмана и недобросовестной деятельности на фондовом рынке и ведением реестра обманутых вкладчиков. Он не может реализовать свою основную задачу — компенсацию потерь вкладчиков, так как последние значительно превышают его финансовые возможности.

Сегодня российский рынок институциональных инвестиций должен компенсировать повышенный уровень рисков за счет высокой доходности вложений, превышающей уровень процентной ставки в банках. Для обеспечения высокого уровня доходности на рынке институциональных инвестиций необходимо применять адекватный набор инвестиционных инструментов. Сейчас государство нормативно регулирует диверсификацию вложений по инструментам, отраслям и эмитентам. Инвесторы обязаны вкладывать средства только в безрисковые инструменты, ФКЦБ следит за выполнением этих требований, ограничивая возможности управляющих распоряжаться активами. В настоящее время набор инвестиционных инструментов практически сведен к нулю: на рынке государственных ценных бумаг остались только ОФЗ и облигации внутреннего валютного займа. В результате все свободные денежные средства об-

мениваются на валюту. Но для большинства российских институциональных инвесторов существуют нормативные ограничения на использование валюты в качестве инвестиционного инструмента. Сегодня институциональным инвесторам доступны лишь такие инструменты, как корпоративные ценные бумаги. Однако критериям надежности и ликвидности удовлетворяют акции лишь пяти-шести эмитентов: «ЛУКойла», РАО «ЕЭС России», Сургутнефтегаза, Мосэнерго, Ростелекома и Газпрома.

Экономисты по-разному оценивают перспективы развития институциональных инвестиций в стране. Если одни (в основном руководители инвестиционных фондов) оптимистически ожидают положительных результатов от принятия закона «Об инвестиционных фондах», то другие, напротив, считают, что в настоящее время отсутствуют предпосылки для стабильного роста курсовой стоимости акций российских предприятий, что придает данному сектору рынка чисто спекулятивный характер и в сочетании с ограниченностью объема российского фондового рынка обуславливает его ориентацию на обслуживание краткосрочных спекулятивных инвестиций. По мнению С.Глазьева, председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству (5), спекулятивные инвесторы для максимизации своих доходов сознательно дестабилизируют фондовый рынок, искусственно повышая и снижая котировки обращающихся на нем ценных бумаг. С.Глазьев считает, что в ближайшие пять-десять лет фондовый рынок с точки зрения привлечения инвестиций в реальный сектор экономики будет играть лишь вспомогательную роль. Коммерческие банки также вряд ли спрячутся с функцией трансформации сбережений в производственные инвестиции. По мнению С.Глазьева, в настоящее время российские частные банки работают при отсутствии не только институтов и инфраструктуры, обслуживающих инвестиционный процесс, но и при явном недостатке кредитных ресурсов, полагаясь лишь на механизм рефинансирования ЦБР. В качестве основного механизма увеличения объема инвестиций С.Глазьев предлагает создание системы государственных банков развития, осуществляющих кредитование инвестиций под относительно низкие проценты, а другие механизмы инвестирования могут лишь дополнить эту систему. Государственные банки развития должны иметь двухуровневую структуру: 1) Российский банк развития, решающий задачу привлечения инвестиций в приоритетные области; 2) специализированные отраслевые и функциональные банки, осуществляющие инвестиции в соответствующие секторы экономики. Источниками финансирования

инвестиционной деятельности государственных банков развития должны служить сбережения населения и кредитные ресурсы ЦБР.

Первая схема финансирования банков развития базируется на том, что основная часть организованных сбережений граждан концентрируется в Сбербанке РФ, 51% акций которого находится в государственной собственности (5, с.22). Правительство РФ может под свои гарантии в определенных пропорциях распределять средства между банками развития, хотя это означает некоторое ограничение самостоятельности Сбербанка. Другой возможной схемой остается рефинансирование банков развития. В этом случае потребуется изменение технологии управления кредитной эмиссией, которая в настоящее время осуществляется ЦБР самостоятельно посредством проведения операций на открытом рынке, приобретения иностранной валюты, кредитования коммерческих банков под залог государственных обязательств. Эмиссионный доход распределяется между ЦБР и его клиентами в соответствии с условиями кредитования, установленными руководством ЦБР. С.Глазьев предлагает следующую технологию: управление кредитной эмиссией должен осуществлять ЦБР с учетом необходимости первоочередного кредитования банков развития по нормативам и в пропорциях, устанавливаемых ежегодно законом в составе бюджетного пакета, исходя из общих ограничений прироста денежной массы и планируемых объемов капиталовложений для реализации приоритетных направлений развития экономики. Для успешной работы данного механизма необходимы эффективный контроль над целевым использованием кредитов, размещаемых через институты развития, а также наличие барьеров, сдерживающих перелив денег в спекулятивные операции. Кредитование банков развития через централизованные процедуры денежного предложения, отмечает С.Глазьев, не означает восстановления административной технологии распределения капитальных вложений. Процедура регулирования кредитной эмиссии или организованных под контролем государства сбережений ограничивается установлением пропорций распределения общих инвестиционных ресурсов между банками развития в соответствии с приоритетами экономического роста.

Большинство специалистов, признавая потенциальные инвестиционные возможности внебюджетных фондов и даже их некоторые преимущества по сравнению с государственными учреждениями (специализация, гибкость и др.), не склонны переоценивать их возможности. Такая переоценка порождает неоправданные ожидания, которые могут привести к опасным последствиям, особенно в условиях переходной экономики.

Следует помнить, что реализация их возможностей непосредственно зависит от состояния реального сектора экономики. При плохом финансовом положении предприятий не может быть сильных внебюджетных фондов. Это относится не только к внебюджетным фондам, но и к бюджетному финансированию, непосредственно связанному с состоянием реального сектора экономики, которое, в свою очередь, зависит от стабильности финансового сектора экономики, снижения процентных ставок и рисков долгосрочных вложений.

Для активизации инвестиционной деятельности в 1999 г. были созданы Банк развития и Государственное агентство по страхованию, гарантированию кредитных инвестиционных рисков, был определен механизм государственной поддержки ипотечного кредитования строительства жилья, а также введены Правила предоставления бюджетных ссуд для реализации высокоеффективных контрактов на производство и поставку продукции, в том числе на экспорт. Однако стимулирование инвестиций в основной капитал может быть эффективным лишь при общей нормализации финансовой, денежно-кредитной и платежной систем. С этой целью предлагается:

1) использовать возможности некапиталоемкого роста за счет загрузки простаивающих производственных мощностей; 2) наладить механизм перелива капитала с финансовых рынков на инвестиционные цели реального сектора экономики, используя методы государственной поддержки, в том числе налоговые льготы (снижение налоговой нагрузки на предприятия реального сектора, дифференциация налоговых льгот в зависимости от направлений инвестиций) и гарантии инвестиций, направляемых в сферу производства (путем создания гарантитных и залоговых фондов, объединяющих финансовые средства государства, предприятий и частных лиц); 3) обеспечить поддержку импортозамещающих конкурентоспособных отраслей и предприятий, сохранивших мировой технологический уровень производства.

Существенным препятствием для развития инвестиционного процесса в России является недостаточное участие в нем сбережений населения. В США население владеет примерно 70% всех финансовых активов. Личные сбережения играют большую роль в развитии экономики и других развитых стран. Существует четкая зависимость между долей сбережений в располагаемом доходе населения и темпами роста экономики. Наиболее высокие темпы экономического роста в 60-80-х годах наблюдались в странах с самой высокой долей сбережений в личных доходах: в Японии они составляли около 20%, ФРГ, Франции и Италии —

11-12% (6, с.18). Важной задачей государственной политики является проведение мер по повышению благосостояния населения и привлечению его средств для финансирования экономического роста. Меры, направленные на повышение жизненного уровня населения, должны сопровождаться мерами по поддержанию банков и других финансово-кредитных учреждений, работающих со сбережениями населения. Такая поддержка со стороны государства может быть реализована в виде предоставления ряда налоговых льгот и государственных гарантий финансовым учреждениям, работающим с индивидуальными вкладчиками. Другой мерой поддержки должна стать организация реальной системы страхования частных вкладов, желательно под государственным контролем. Все это могло бы способствовать аккумулированию свободных средств населения и направлению их на капиталовложения в реальный сектор экономики.

Список литературы

1. Алексеев В. Принятие закона об инвестиционных фондах — задача государственной важности // Рынок ценных бумаг. — М., 2000. — № 7. — С. 84-86.
2. Блохина Т. Рынок институциональных инвестиций: Состояние и перспективы // Вопр. экономики. — М., 2000. — № 1. — С. 156-160.
3. Водянов А., Гаврилова О. Налоговые инструменты восстановления инвестиций в реальном секторе российской экономики // Пробл. теории и практики управления. — М., 1999. — № 6. — С.54-58.
4. Волков В. Экономика России в начале 2000 г. // Экономист. — М., 2000. — № 7. — С. 3-13.
5. Глазьев С. Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопр. экономики. — М., 2000. — № 1. — С.13-26.
6. Грицына В., Курнышева И. Особенности инвестиционного процесса // Экономист. — М., 2000. — № 3. — С.8-19.
7. Гусаков Б., Сидорович Ю. Лизинг — катализатор экономического роста // Финансы. — М., 2001. — № 1. — С.12-15.
8. Егоров С. Состояние и проблемы развития коммерческих банков // Деньги и кредит. — М., 2000. — № 6. — С.14-19.
9. Заверюха А.Х., Ульянов Е.В., Масленникова О.А. Концептуальные подходы к регулированию взаимодействия инвестиционной и инновационной сфер // Финансы. — М., 2000. — № 1. — С.64-68.
10. Зотеева А. Вчера и завтра паевых фондов группы «ЛУКОЙЛ Фонд» // Рынок ценных бумаг. — М., 2000. — №17. — С. 87-89.

11. Инвестиционная деятельность в России: Условия, результаты, инвестиционная привлекательность отдельных отраслей промышленности // Вопр. статистики. — М., 2000. — №1. — С.69-76.
12. Коссов В. Инвестиции в российской экономике (новые условия и подходы) // Пробл. теории и практики управления. — М., 2000. — № 1. — С.29-31.
13. Кудрявцев Н.А., Перекрестова Л.В., Сазонов С.П. Бюджетные инвестиции как фактор развития экономики // Вестн. Волгоградского гос. ун-та. Сер.3, Экономика. Право. — Волгоград, 1998. — Вып.3. — С.59-67.
14. Новиков И.Ю. Инвестиционная политика в России. — СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 1999. — 226 с.
15. Прогноз функционирования экономики Российской Федерации // Экономист. — М., 2000. — № 6. — С. 3-20.
16. Савицкий К., Перцев А., Капитан М. Паевые инвестиционные фонды: Жизнь и судьба // Рынок ценных бумаг. — М., 2000. — № 4. — С.89-93.
17. Сажина М.А., Амброзевич Т.Е. Финансово-промышленные группы как фактор повышения инвестиционной активности российской экономики // Финансы. — М., 2000. — №1. — С. 25-28.
18. Селезнев А. Учет цикличности производства в инвестиционной стратегии // Экономист. — М., 1998. — № 2. — С.7-16.
19. Синягин А. Возможные формы финансирования инвестиционных проектов в России // Рынок ценных бумаг. — М., 2000. — № 4. — С.80-86.
20. Скурихин М.Н. О готовности банковской системы к кредитованию реального сектора экономики // Сибирская фин. школа. — Новосибирск, 1999. — № 4 — С. 29-31.
21. Тарануха Ю. О каналах финансирования инвестиций в переходной экономике // Общество и экономика. — М., 2000. — № 12. — С.183-199.
22. Тютина А.И., Коршунов М.А. Банковский сектор и реальная экономика // Деньги и кредит. — М., 2001. — № 3. — С.43-45.
23. Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: Опыт и перспективы // Пробл. прогнозирования. — М., 2000. — Вып.1. — С. 95-107.
24. Якушев Е. Негосударственные пенсионные фонды — институциональные инвесторы // Рынок ценных бумаг. — М., 2000. — № 7. — С. .93-95.
25. Янкелевич З.А. Некоторые предложения по устранению нормативных ограничений, сдерживающих участие банков в инвестиционной деятельности // Сибирская фин. школа. — Новосибирск, 1999. — № 4. — С. 25- 28.
26. Юргенс И. Страховщикам пора заняться фондовым рынком, а фондовому рынку обратиться к страховым компаниям // Рынок ценных бумаг. — М., 2000. — № 8. — С.82-84.

В.И. ШАБАЕВА
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

В последнее время происходящие в России радикальные социально-экономические преобразования приобретают все большую региональную направленность. Опыт последнего десятилетия показал, что, вследствие огромных различий природно-географических, социально-демографических, экономических и других условий в разных регионах страны, унифицированные подходы к их реформированию обречены на неудачу. В данном обзоре рассматриваются особенности инвестиционного процесса в отдельных регионах России и формирование в них благоприятного инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвестиций.

Сегодня региональная политика в России проводится на различных уровнях: на федеральном уровне разрабатывается и осуществляется государственная стратегия регионального развития; на уровне субъектов Федерации — политика социально-экономического развития регионов; на уровне органов местного самоуправления — локальная стратегия развития (20, с. 19). Основными факторами, определяющими особенности проведения экономической реформы в регионах РФ и стратегии их социально-экономического развития, являются: а) отраслевая специализация регионов, связанная с особенностями их природно-ресурсного потенциала; б) выполнение регионом специальных федеральных функций (оборонной, транзитной, внешнеэкономической); в) географическое положение; г) социально-политическая ситуация (20, с. 23-24). К этому следовало бы добавить уровень социально-экономического развития региона, а также глубину поразившего их экономического и инвестиционного кризиса. Российские регионы, рассматриваемые на уровне федеральных округов, объединяющих группы субъектов РФ, характеризуются различными темпами роста промышленного производства и инвестиций, а также

различным удельным весом в общих инвестициях в основной капитал (см. табл. 1). В рамках отдельных округов инвестиционный процесс также развивается крайне неравномерно. Так, основными точками роста в Центральном округе является Москва (доля в инвестициях округе 43,8%, прирост инвестиций за январь-ноябрь 2000 г. – 30,5%), в Северо-Западном округе – Республика Коми (13,0 и 80%) и Архангельская область (9,4 и 50%); в Южном – Краснодарский край (36,8 и 47%), Ставропольский край (13,1 и 61,4%) и Ростовская область (18,2 и 36%); в Уральском – Тюменская область (85 и 80%) (2, с. 6).

Руководство отдельных округов и тем более субъектов РФ не в состоянии в одиночку решать задачи структурной перестройки экономики и обеспечения опережающего развития ведущих отраслей, для чего в первую очередь необходимо возрождение инвестиционной активности. Реформирование инвестиционной сферы страны требует разработки системы общенациональных и областных приоритетов и определения «точек» социально-экономического роста с целью концентрации средств и создания условий для последующих вложений. Вместе с тем в возрождении регионов многое зависит и от политики местных властей в области создания благоприятного инвестиционного климата. Разграничение функций между Федерацией и ее субъектами в области инвестиционной и структурной политики должно учитывать дифференциацию общих для народного хозяйства и специфических для различных регионов проявлений структурного кризиса. Можно выделить два блока регулирования инвестиционной деятельности: первый включает функции общего регулирования на федеральном и областном уровнях; второй – организационно-правовое обеспечение активизации инвестиционной сферы на местном уровне. Центр должен выбрать приоритетные с народнохозяйственной точки зрения направления структурных преобразований и поддерживать соответствующие инвестиционные и инновационные программы, в том числе и разрабатываемые на уровне регионов, способные дать наиболее высокий межотраслевой и межрегиональный эффект.

В последние годы происходит процесс «разгосударствления» инвестиционного процесса, проявляющийся в прогрессирующем сокращении доли бюджетных ассигнований в финансировании инвестиций. Так, например, в Рязанской области в 1993-1998 гг. доля бюджетных средств (федерального бюджета, местного бюджета и бюджетного фонда государственной поддержки приоритетных отраслей) в финансировании инвестиций крупных и средних предприятий уменьшилась с 36,1 до 11,8%, тогда как доля внебюджетных средств возросла с 63,9 до 88,1% (26, с.

48). Для всех регионов страны доля федерального бюджета в финансировании инвестиций сократилась с 5,1% в 1998 г. до 3,6% в 2000 г. (оценка) (14, с. 65).

Таблица 1 (2, с. 6)
Основные показатели экономического развития Федеральных округов в 2000 г.
(в % к 1999 г.)

Федеральные округа	Объем промышленного производства	Общий объем инвестиций	Доля общих инвестиций в основной капитал
Центральный	111,0	106,1	20
Северо-Западный	113,2	110,6	11
Южный	112,5	133,0	12
Приволжский	108,4	100,7	18
Уральский	110,7	138,2	27
Сибирский	106,2	107,1	7
Дальневосточный	106,0	93,3	5

На базе основных направлений развития, разработанных на федеральном уровне, на уровне регионов должны определяться ключевые факторы улучшения местного инвестиционного климата, которые могут включать создание зон льготного финансирования, обеспечение равных прав для иностранных и российских инвесторов, предоставление налоговых льгот для реальных инвесторов; поощрение реинвестирования прибыли на территории области. «Инвестиционный климат в стране формируется федеральными властями. Но в любом климате есть несколько вариантов погоды. А вот погоду как раз формируют местные власти» (9, с. 22).

Первостепенное значение для характеристики инвестиционного климата в регионе имеет определение его инвестиционного потенциала. По мнению рейтингового агентства «Эксперт РА», в течение последних лет рассчитывающего инвестиционный рейтинг российских регионов, при оценке инвестиционного потенциала региона следует учитывать основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории

факторами производства, объем потребительского спроса и пр. Этот потенциал является совокупностью восьми частных потенциалов: ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового, потребительского (6, с. 70). Инвестиционный рейтинг региона зависит также от величины инвестиционного риска, который показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. При этом учитываются следующие виды рисков: экономический, финансовый, политический, социальный, экологический, криминальный, законодательный.

В условиях бурно протекающих в стране социально-экономических процессов оценить инвестиционную привлекательность регионов по какому-либо одному показателю весьма трудно, поэтому агентство «Эксперт РА» оценивает ее с учетом:

- риска, уровень которого обозначается следующим образом: А
- минимальный, В – средний, С – высокий, Д – экстремальный;
- потенциала, имеющего следующие цифровые обозначения:
1 – высокий, 2 – средний, 3 – низкий.

Соответственно рейтинг каждого региона обозначается буквенно-цифровой комбинацией. Так, к типу 1А, обозначающему максимальные возможности для инвестиций при минимальном риске, пока относится только Москва, находящаяся вне конкуренции. Несмотря на некоторое увеличение риска, ее потенциал в 1999-2000 гг. вновь увеличился и составил 17% общероссийского. С точки зрения инвестиционного риска, вторым наиболее привлекательным регионом России, относящимся к типу 3А, является Новгородская область. Лидерство по низкому уровню риска среди регионов с низким потенциалом она держит уже пять лет, что объясняется успехами в формировании руководством области эффективно действующего механизма управления социально-экономическим развитием. К типу 1В (высокий потенциал и умеренный риск) относятся Московская область, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ, Свердловская область. Тип 1С (высокий потенциал и высокий риск) представлен Красноярским краем. Регионами с низким потенциалом и экстремальным риском (тип 3Д) по-прежнему остаются Чечня и Ингушетия, а место Дагестана занял Чукотский автономный округ (6).

В 1999 г. при небольшом росте объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – до 4,6 млрд. долл. – наиболее значительная их часть приходилась на Сахалинскую область (более 1 млрд. долл.), где реализуется крупномасштабный проект освоения нефтегазового месторождения шельфа Охотского моря. Среди наиболее крупных регионов – реципиен-

тов ПИИ в 9,6 раз вырос их объем в Московскую область, в 14,5 раза – в Краснодарский край, в 5,6 раз – в Ленинградскую область, в 2,6 раза – в Санкт-Петербург, в 9,9 раз – в Иркутскую область. Резко выросли объемы привлеченных ПИИ в Свердловскую область в результате изменения отношения властей региона к иностранным инвестициям (б, с. 82). Доля Москвы в общем объеме ПИИ, как и в 1998 г., снизилась. Снижение объемов ПИИ в Москве и Татарстане было компенсировано ростом отечественных инвестиций. В целом рост объемов отечественных инвестиций в 1999 г. был отмечен в 64 регионах. В числе лучших по отечественным инвестициям – Сахалинская, Белгородская и Ленинградская область.

Иностранные инвесторы по-прежнему ориентируются на столичные, приграничные и сырьевые регионы, недооценивая при этом такие благоприятные для инвестирования регионы, как Белгородская и Мурманская область и Башкортостан. По-видимому, общий высокий инвестиционный риск России заставляет иностранных и отечественных инвесторов действовать более осторожно и не спешить с инвестированием в регионы с не очень быстрой отдачей на вложенные средства. Ниже рассматриваются особенности инвестиционного процесса и меры, предпринимаемые для его оживления, в отдельных округах и областях РФ.

Центральный федеральный округ (ЦФО). Здесь расположено большинство российских предприятий ВПК и научных центров. Хотя его площадь (650,7 тыс. кв. км) составляет менее 4% территории России, в нем проживает почти четверть населения страны, при этом почти 79% его жителей – горожане. Субъекты РФ, входящие в ЦФО, прежде всего заинтересованы в развитии отраслей, представленных в разных областях округа: в Курской, Костромской, Смоленской, Тверской и Рязанской это электроэнергетика; в Белгородской и Липецкой – черная металлургия; в Брянской, Владимирской, Калужской, Тульской, Ярославской – машиностроение. Общей проблемой для всех областей является необходимость восстановления разорванных в начале 90-х годов кооперационных связей между областями округа. На территории ЦФО представлены интересы всех крупнейших финансово-промышленных групп (ФПГ) и компаний, часто конкурирующих между собой без учета интересов округа и его регионов. Несогласованность и слабость позиций ряда региональных и местных властей приводит к «непрозрачной» борьбе за инвесторов с предоставлением необоснованных налоговых льгот, отсрочек от уплаты местных и даже федеральных налогов.

К настоящему времени в ЦФО еще не созданы инвестиционные механизмы для накопления и эффективного использования значительных

финансовых ресурсов, без которых трудно реализовать крупные межрегиональные и межотраслевые долгосрочные программы. Инвестиционные потребности округа оцениваются в 5-10 млрд. долл. в год, из них не менее половины должно идти на поддержание и развитие инфраструктуры (21, с. 6). Отсутствие масштабных инвестиций может привести к масштабному выбытию основных фондов в наиболее капиталоемких отраслях, распаду единой инфраструктуры и даже к «обрушению» систем жизнеобеспечения в 2002-2005 гг. Одним из основных финансовых ресурсов развития для большинства областей ЦФО является федеральный бюджет. Только три из 18 субъектов округа обладают собственными ресурсами для развития: в Москве, Липецкой и Московской областях собственные доходы превышают расходы. Остальные регионы – дотационные, и наполнение их бюджетов зависит от различных дотаций, субсидий и трансфертов. Для повышения доходов следовало бы диверсифицировать их источники и/или рационализировать структуру доходной части местных бюджетов. Поскольку объем местных налогов лимитируется Налоговым кодексом, нужны и другие меры по стабилизации финансовой базы регионов, например, ограничение вывоза капиталов из регионов с помощью экономических инструментов, в частности, путем развития инфраструктуры, осуществления программ занятости и инвестиционных программ, а не путем предоставления налоговых льгот и преференций. Другим важным источником получения финансовых ресурсов могла бы стать экономия бюджетных средств, рациональное их использование.

В структуре капиталовложений по источникам финансирования значительный удельный вес в ЦФО занимают собственные средства предприятий: в 2000 г. их доля составляла в Орловской области 45%, в Брянской – 60, в Московской – 75% (21, с. 6). Это сдерживает рост предприятий, поскольку сумма собственных средств, как правило, недостаточна для реализации серьезных инвестиционных проектов или модернизации производства. В целях организации системы привлечения инвестиций и управления ими в интересах межрегионального развития недавно было предложено создать некоммерческое партнерство «Инвестиционное агентство ЦФО».

Воронежская область. Эта область с богатейшими черноземами, высокотехнологичной промышленностью и развитой наукой за последние годы фактически стала банкротом. В ней почти не осталось инвестиционно привлекательных предприятий. «Оборонка» не имеет регулярных заказов, машиностроение и электроника неконкурентоспособны, а многие предприятия по переработке сельхозпродукции в свое время за бес-

ценок были проданы различным московским структурам, которые не занимались их модернизацией и эксплуатацией. В таких случаях, считает губернатор области, неизбежен пересмотр результатов приватизации, и определенный передел собственности уже начался. Для экономического возрождения области важно задействовать мощности лидеров местной промышленности – самолетостроительного объединения, предприятия по выпуску кинескопов «ВЭЛТ», завода сельхозмашин и др. Однако здесь не обойтись без серьезных инвестиций, в том числе иностранных. Главное, что нужно для привлечения инвестиций, — это установление единых правил игры для всех участников бизнеса без создания привилегированных условий для «своих» и без предоставления необоснованных налоговых льгот. Власти должны создать благоприятные условия для бизнеса, прямо не участвуя в нем. Кроме того, нужно создать систему государственного заказа для областных нужд путем проведения открытых конкурсов и честного соревнования инвестиционных проектов.

Поскольку область существует в едином экономическом пространстве страны, нужны согласованные действия «сверху и снизу». Сегодня главное богатство области — чернозем не используется должным образом: более 1 млн. га пахотной земли не обрабатываются, а на остальных площадях урожайность упала до 12-14 ц с гектара. Но область не в состоянии самостоятельно освоить эти земли на современной агротехнической основе. Администрация области готова предоставить необрабатываемые пахотные земли в бесплатное пользование любому, кто готов организовать на них современное сельскохозяйственное производство. Мэр Москвы готов найти инвестиции для производства продовольствия в Воронежской области, тем более что отечественные продукты пользуются все большим спросом у населения. Но для этого предстоит серьезно поработать над снижением их себестоимости, что зависит не только от сельхозпроизводителей. Так, весьма ненадежный комбайн «Дон-1500» стоит 1,5 млн. руб., он не окупается в работе. То же можно сказать и о другой сельхозтехнике. Постоянно растут цены на горючее, электроэнергию, минеральные удобрения, что отражается на стоимости продукции. Выход из этого положения может быть найден только на основе скоординированной государственной политики.

Волгоградская область. За последние два года при среднегодовых темпах роста промышленного производства в области на 18%, темпы роста инвестиций составили 12-15%. В 2000 г. из суммарного объема инвестиций в 10 млрд. руб. почти 2/3 финансировались за счет собственных средств предприятий, 20% — за счет иностранных инвестиций, 5,5 — за

счет средств местного бюджета и 3% — за счет заемных средств (11, с. 35). Банки предоставляют предприятиям, как правило, краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств, а не на инвестиционные проекты. Местные банкиры воздерживаются от долгосрочного кредитования реального сектора экономики из-за отсутствия необходимого залогового обеспечения у предприятий; жестких нормативов кредитной политики ЦБР, убыточности или задолженности многих предприятий перед бюджетами различных уровней.

Накопленный иностранный капитал в экономике области превысил 174 млн. долл. За девять месяцев 2000 г. в регион поступило немногим более 45 млн. долл. (или 87,7% к тому же периоду 1999 г.), в том числе прямых инвестиций — 37,6 млн. (в основном в форме кредитов от зарубежных совладельцев местных предприятий). Главные объекты вложений иностранных инвесторов (2/3 от поступающих сумм) — предприятия ТЭК (11, с. 34). Далее идут пищевая и перерабатывающая промышленность, здесь предпочтение отдается товарным кредитам, связанным с приобретением оборудования. В 2000 г. больше всего инвестиций получила волгоградская «Табачная фабрика Реемтсма-Волга» (более 1,5 млн. долл.). В первую тройку стран-доноров по объему инвестиций вошли Кипр (возможно, это ранее «убежавшие» капиталы), Германия и Великобритания.

Примечательно, что область не только принимает инвесторов, но и сама инвестирует в другие регионы. Так, ВПЗ-15 заявил о создании промышленной группы «Русская подшипниковая компания». Вместе с Волжским трубным заводом, входящим в группу МДМ, он приобрел флагман российской подшипниковой промышленности — 1-ый Московский подшипниковый завод. По мнению местных предпринимателей, несмотря на сравнительно либеральное местное инвестиционное законодательство, инвестиционный подъем тормозится из-за такого субъективного фактора, как подчинение судов и арбитражей административному давлению, а также из-за отсутствия гарантий безопасности бизнеса.

Мурманская область. По оценке Комитета экономической политики Мурманской области, в 2000 г. объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников составил 8,35 млрд. руб., что на 10% выше уровня 1999 г. (16, с. 35). Наиболее масштабные инвестиционные программы развернуты на предприятиях ориентированного на экспорт горно-металлургического комплекса. В 1999 г. около 36 млн. долл. было затрачено на реконструкцию ОАО «Апатит» и от 9 млн. до 17 млн.— Ковдорского и Оленегорского ГОК и Кольской горно-металлургической

компании. В других отраслях местной промышленности инвестиции оставались на крайне низком уровне. Основной источник финансирования инвестиций (более 70%) – собственные средства предприятий. Роль банков невелика, максимальный размер банковского кредита в 1999 г. составил 4 млн. долл., причем он был выдан под гарантию областной администрации. Еще одним источником финансирования инвестиций является региональный бюджет. Ежегодно в области по инициативе губернатора подписываются соглашения о предоставлении инвестиционного налогового кредита и различных льгот градообразующим предприятиям.

Санкт-Петербург и Ленинградская область. По оценке экспертов, в 2000 г. признаков инвестиционного бума в Санкт-Петербурге не наблюдалось, был лишь восстановлен докризисный уровень инвестиций. Для петербургских предприятий в последние пять лет был характерен высокий уровень накопления, однако далеко не всегда эти средства превращались в инвестиции. В 1999 г. наметилась тенденция к изменению структуры источников финансирования инвестиций. Если раньше значительную их часть составляли собственные средства предприятий (в основном – прибыль, в меньшей степени – амортизация), то сейчас вложения все чаще осуществляются за счет заемных средств. Наиболее крупный кредитор – ЕБРР, за ним следует МБРР. Так, строительство солодовни завода «Балтика» осуществлялось за счет займа ЕБРР в сумме 40 млн. долл. (6, с.36). Получен кредит ЕБРР на реконструкцию аэропорта «Пулково-1».

В последнее время отмечается все большее смещение инвестиций из Санкт-Петербурга в Ленинградскую область, поскольку для проектов, связанных с новым строительством, там легче можно получить земельные участки. Наиболее крупными инвестиционными проектами на территории Ленинградской области являются сборочные производства Ford и Caterpillar на базе завода «Русский дизель», мебельная фабрика IKEA и картонно-упаковочное производство Assidomain. Помимо этого, крупные российские компании продолжают вкладывать средства в строительство порта в Усть-Луге («Росуголь») и Балтийской трубопроводной системы («Транснефть»).

Республика Коми. За девять месяцев 2000 г. объем инвестиций в предприятия республики превысил 9 млрд. руб., что в 1,9 раза выше, чем в 1999 г. (3, с. 35). Наиболее инвестиционноемкими предприятиями Коми являются «Севергазпром» – дочерняя структура «Газпрома», нефтяная компания «КомиТЭК», контролируемая «ЛУКойлом», Сыктывкарский лесопромышленный комплекс, а также ряд лесозаготовительных компа-

ний. «ЛУКойл» намерен вложить в развитие «КомиГЭК» 4-5 млрд. руб., что в несколько раз превосходит ранее вложенные средства (3, с. 35). При этом инвестор рассчитывает на некоторые налоговые льготы и на налогово-инвестиционный кредит под гарантии бюджета республики. За счет подобных мер правительству Коми удалось в свое время поднять находившуюся в критическом состоянии лесозаготовительную отрасль. Помимо внутреннего облигационного займа, выпущенного в 1997 г. на сумму в 150 млрд. неденоминированных руб., на эти цели был получен кредит в 35 млн. долл. от французского банка Societe Generale Vostok. Правительство республики намерено продолжать практику налоговой и бюджетно-инвестиционной поддержки лесозаготовительных предприятий. Бюджеты 2000 и 2001 гг. предусматривают средства на правительственные гарантии по инвестиционным кредитам на льготных условиях (по ставке, составляющей 1/3 ставки рефинансирования) и на налоговые льготы. Примером крупных иностранных заимствований под инвестиционные проекты может служить Сыктывкарский ЛПК, который в 1998 г получил от австрийского банка под гарантии американского Eximbank кредит в 54 млн. долл. на реконструкцию бумаго- и картоноделательных машин. Реконструкция продолжается, и в 2000 г. комбинат продолжал осваивать очередную кредитную линию в 15 млн. долл. (3, с. 35).

Ярко выраженная сырьевая направленность экономики республики позволяет ей и после 1998 г. наращивать свой инвестиционный потенциал. На территории Коми имеются большие запасы угля, недавно началась разработка Средне-Тиманского месторождения бокситов. И если освоение и существование Печорского угольного бассейна во многом зависит от планов федерального правительства, то бокситовый проект обещает стать привлекательным и для частных инвестиций. Сегодня инвестиции в него осуществляют Сибирско-Уральская алюминиевая компания.

Нижегородская область. Эта область является одним из наиболее привлекательных регионов РФ для инвестиций. Объемы отечественных инвестиций в экономику области устойчиво растут. В 1997 г. область получила в международном агентстве Standard & Poor's кредитный рейтинг BB-, а несколько ранее в агентстве Moody's – кредитный рейтинг Ba2. Сейчас разработаны 250 проектов развития малого и среднего бизнеса на общую сумму 2 млрд. долл. (15, с.34). Активно развиваются межрегиональные и внешние связи.

Нижегородская область – один из наиболее крупных и экономически развитых регионов России, она делит 7-8-е места с Самарской областью по объему промышленного производства. Не имея существенных

запасов природных ресурсов, она располагает диверсифицированной промышленной базой, в которой преобладает машиностроение. Около 1/3 всего производства приходится на оборонные предприятия. Большинство городов области являются специализированными промышленными центрами. На ряде предприятий научно-технический уровень производства не уступает мировому (авиационные, судостроительные, металлургические предприятия, производство медицинской техники). В области успешно реализуется целый ряд инвестиционных проектов. Еще в 1993 г. немецкая фирма Herlitz International Trading приобрела примерно треть акций Балахнинского ЦКБ (АО «Волга»), обеспечивавшего в недавнем прошлом выпуск 40% газетной бумаги в России. На Горьковском автозаводе производятся дизельные двигатели по лицензии немецкой фирмы Stayer. Южнокорейская группа Shindong AH Group инвестировала в 1998 г. 43 млн. долл. в модернизацию и развитие бриллиантового производства на мощностях Российского федерального ядерного центра – ВНИИ экспериментальной физики в Сарове. Одна из японских компаний выделяет кредит в размере 150 млн. долл. на строительство фармацевтического завода в Кстове (21, с. 35).

Самым крупным и надежным банком в регионе является Нижегородский Сбербанк (НС), подписавший первое соглашение о сотрудничестве с администрацией области в 1996 г., по которому банк обязался активно участвовать в структурной перестройке региональной экономики. С этой целью НС предоставил администрации для финансирования инвестиционных проектов долгосрочный кредит на сумму 50 млн. руб. по ставке, равной 0,25 от ставки рефинансирования ЦБР (15, с. 34). В рамках соглашения от 15 февраля 1999 г. НС предоставляет областной и районным администрациям кредиты для покрытия разрыва кассовой наличности, льготного жилищного кредитования граждан и реального сектора экономики. В феврале 2000 г. стартовал проект «Инвестиции Сбербанка – в производство Нижегородской области». Прорабатывается еще один проект взаимодействия областной власти и НС – схема кредитования субъектов малого бизнеса под частичное обеспечение средствами Фонда поддержки малого предпринимательства Нижегородской области. Самый крупный заемщик НС – Горьковский автозавод, работающий над проектом запуска в серийное производство новой модели легкового автомобиля «Волга» ГАЗ-3111. Для этого проекта ГАЗ получил два кредита ЕБРР – на 25 млн. (уже погашен) и 65 млн. долл.; Автобанк дал кредит на 15 млн. долл. и НС выделил 250 млн. руб. на завершение работ (15, с. 35). Клиентами НС являются также крупнейший дилер ГАЗа – компания

ТСС, автотранспортное предприятие «Автолайн», предприятия пищевой и др. отраслей промышленности.

Самарская область. По экономическому потенциалу и перспективам развития область занимает одно из ведущих мест в РФ. Немалые конкурентные преимущества обеспечивает области ее географическое положение. По оценкам инвестиционной привлекательности, Самарская область постоянно входит в первую пятерку-девятку российских регионов. За девять месяцев 2000 г. в область поступило иностранных инвестиций в два раза больше, чем за тот же период 1999 г., при этом прямых инвестиций получено на 9 млн. долл. меньше, а кредитов — в 3,3 раза больше. В 2000 г прямые инвестиции вкладывались главным образом крупными международными корпорациями, имеющими свои филиалы на территории области. Более 82% прямых инвестиций было вложено в пищевую промышленность и около 17% — в машиностроение (22, с. 81-82). Высокая доля пищевой промышленности в иностранных инвестициях объясняется тем, что в области самый высокий после Москвы уровень покупательной способности населения.

Для создания благоприятного инвестиционного климата администрация области работает в трех направлениях: 1) формирует законодательную базу, создавая стабильные правовые условия деятельности инвесторов, закрепляя гарантии равных прав и условий для всех участников инвестиционной деятельности; 2) разработала программу «Региональная инициатива» (РИ), которая реализуется по 14 направлениям, охватывающим различные сферы деятельности; 3) создает структуры, способствующие прямому диалогу с инвесторами, например, Совет по иностранным инвестициям, в который вошли представители практически всех иностранных компаний, действующих в области. Хотя кризис 1998 г. понизил кредитный рейтинг Самарской области, власти предприняли меры для его повышения. В результате агентство Standard & Poor's в сентябре 1999 г. присвоило ей рейтинг В со стабильным прогнозом развития. В августе 2000 г. агентство Moody's поставило область на Credit Watch, т.е. на рассмотрение для возможного повышения долгосрочного кредитного рейтинга (22, с. 84).

До настоящего времени в области не уделялось должного внимания маркетингу региона, сопровождению и продвижению инвестиций. Администрация области решила взять на себя эту роль, создав рабочую группу по привлечению иностранных инвестиций. Одновременно активную консалтинговую деятельность развернули американские компании и

представители французских деловых кругов, прежде всего в рамках программы Tacis «Поддержка иностранных инвестиций в РФ». Самарская область стала одним из двух российских регионов – участников этого проекта. Для продвижения продукции самарских предприятий на экспорт открыто представительство Средне-Волжской торгово-промышленной палаты в земле Нижняя Саксония (Германия). Таким образом, активное сотрудничество администрации области с инвестиционными структурами региона позволяет надеяться, что со временем Самарская область станет ведущим центром деловой активности. В области разработан ряд инвестиционных проектов, в том числе по производству новых авиационных, газотурбинных и др. двигателей и развитию деревообработки для домостроения.

Новосибирск. В этом городе сосредоточено много предприятий машиностроения, в которых наблюдается настоящий инвестиционный бум. Некоторые местные предприятия (в их числе «Сибметмаш» и «Элсиб») в 1999 г. удвоили объемы продаж. Мощный импульс для их развития дали нефтяные компании. Отмечая инвестиционный подъем в области машиностроения, специалисты обращают внимание на изменившееся отношение к техническим вузам города – руководители предприятий начинают вкладывать деньги в образование. В настоящее время в Новосибирске четко обозначился сформировавшийся спрос на обновление основных фондов. По мнению специалистов, уже в 2001 г. Транссибирская магистраль будет работать на пределе своих возможностей, поэтому повышенное внимание сейчас уделяется предприятиям, обслуживающим железнодорогу. Например, решен вопрос о приватизации местного стрелочного завода (23, с. 36).

Свердловская область. Эта область – пятый по величине в России и крупнейший регион Урала, располагающий значительными запасами полезных ископаемых и в то же время испытывающий острый дефицит собственных энергетических ресурсов. Ведущее место в экономике области занимают черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, химическая, нефтяная, лесная, деревообрабатывающая промышленность и производство стройматериалов. В большинстве отраслей преобладают предприятия-гиганты, совмещающие производство гражданской и военной продукции – «Уралмаш», «Уралхиммаш», Турбомоторный завод и т.д.

Область является устойчивым донором федерального бюджета, давая около 3,5% налоговых поступлений в бюджетную систему страны. В 1999 г. экономика области впервые за последние 20 лет стала разви-

ваться быстрее, чем в среднем по России: темпы роста промышленного производства составили соответственно 11,6 и 8,1% (19, с. 29). Среди субъектов РФ область занимает четвертое место по инвестиционному потенциалу, а по инвестиционному риску – лишь 35-е. Из-за сложной социально-политической и криминальной обстановки сюда долго не шли иностранные инвесторы. Их отпугивали также нереструктурированные предприятия ВПК, содержащие на своем балансе инфраструктуру многих городов. В последние годы иностранные инвестиции в Свердловскую область резко выросли: из общего объема в 367 млн. долл. за 1993-1999 гг. на долю последних трех лет приходится почти 95%. Тем не менее по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций область находится лишь на 12-м месте среди субъектов РФ (19, с. 29).

В области есть крупные банки с разветвленной филиальной сетью. Создан и конструктивно работает Экономический совет при губернаторе, в состав которого входят руководители крупнейших банков. Губернатор области Э. Россель отрицательно относится к перекачке финансовых ресурсов, собранных на территории области, в другие регионы: «Наши деньги должны работать только у нас. Первоочередная задача — разработка экономических и финансовых инструментов государственной поддержки инвестиций» (18, с. 28). Усиление взаимодействия реального сектора экономики и банковской системы и ускорение деловой активности сдерживаются недостатком инвестиционных ресурсов. Для увеличения вливаний средств в экономику необходимы укрупнение существующих банков, их переориентация на кредитование и инвестирование производственной сферы, а также использование мощного потенциала Екатеринбургского отделения Сбербанка России на всей территории области. Кредитный портфель банка на середину 2000 г. составил 2,3 млрд. руб., это в основном кредиты, предоставленные быстро прогрессирующему предприятиям металлургического комплекса (29, с. 30). Однако банк дает кредиты очень осторожно, убедившись в хорошем состоянии производственной и финансовой деятельности клиента. Длинные кредиты составляют не более 5% их общей суммы (10, с. 32). За два последних года банк добился одного из лучших среди территориальных управлений результатов по возвратности кредитов и качеству вновь выдаваемых займов.

Пермская область. Она является одной из самых крупных и экономически высокоразвитых в России. В последние годы здесь наблюдается устойчивый прирост промышленного производства, составивший за пять месяцев 2000 г. 19% (5, с. 24). У области нет долгов федеральному бюджету, она является чистым донором. Все это явилось результатом

целого ряда мер: снижения налоговых требований по платежам в региональные бюджеты, предоставления налоговых льгот, принятия пакета законов, сделавших область привлекательной для инвестиций, разработки стратегии развития области, поддержки малого и среднего бизнеса.

Пермское отделение Сбербанка, которое входит в первую десятку финансовых учреждений России, кредитует ведущие предприятия черной и цветной металлургии, связи, нефтяной и лесной промышленности. Хотя стоимость займов пока высока, они становятся доступнее вследствие повышения рентабельности предприятий в среднем до 15% (5, с. 25). В кредитном портфеле банка, составляющем 2,7 млрд. руб., доля кредитования инвестиций составляет около 12% (30, с. 26). Кредит в сумме 2,6 млн. долл. был предоставлен производственному объединению «Инкар» на приобретение в Германии оборудования. Всего с участием Сбербанка в области реализуется около 30 инвестиционных проектов. Кроме Сбербанка, в регионе работают 11 местных кредитных организаций и 20 филиалов иногородних банков

Кировская область. Начиная с 1998-1999 гг. спад производства в области замедлился, хотя ситуация остается сложной, требуя скорейшей социально-экономической стабилизации. Экономика области характеризуется низким уровнем использования производственного потенциала, диспропорциями между секторами экономики, сокращением потенциала технического обновления, финансовыми дефицитами. Основной путь решения проблем — активизация рыночных преобразований. Для решения стратегических задач структурной перестройки требуется мобилизация значительных инвестиционных ресурсов. В области инвестиционной политики главное внимание следует уделять созданию условий для привлечения частных и иностранных инвестиций, средств внебюджетных фондов, финансовых компаний и коммерческих структур. При этом на областном уровне нужно придерживаться принципа приоритетного распределения ограниченных ресурсов, стимулируя капиталовложения в наиболее важные программы развития, формируя тем самым курс на тесное взаимодействие инвестиционной и промышленной политики.

В настоящее время большинство предприятий Кировской области в основном исчерпали резервы выживания. Осознание необходимости специальной инвестиционной политики вызвало к жизни ряд мер, включая разработку инвестиционных проектов, контакты с потенциальными инвесторами, взаимодействие с федеральными и местными властями и отраслевыми объединениями. Эти меры сопровождались поиском и распространением информации о предприятиях и их инвестиционных про-

ектах. Основным препятствием для осуществления инвестиционных программ на предприятиях области является нехватка собственных средств. Лишь некоторые благополучные предприятия лесной, деревообрабатывающей и пищевой промышленности могли осуществлять перевооружение и поэтапную реконструкцию за счет собственных средств. Попытки получения инвестиционных субсидий или льготных кредитов от государства, как правило, не удаются, и руководители предприятий на бюджетные средства обычно не рассчитывают.

Нормализация инвестиционного процесса в Кировской области может быть достигнута за счет четырех источников: накоплений реального сектора, иностранных инвестиций, сбережений населения, бюджетного финансирования. Главными источниками средств для инвестиций могут стать крупные российские предпринимательские структуры и иностранные инвестиционные институты (20, с. 60). Для увеличения объема инвестиций в области следует активнее использовать такой экономический рычаг, как дифференциация ставок местных и федеральных налогов. Крупным источником финансирования инвестиционных программ может стать налог на имущество предприятий и частных лиц, в том числе налог на землю. Руководство области правомочно вводить дифференциированную шкалу налогообложения недвижимости с учетом областных приоритетов.

Кемеровская область. Эта область, обладающая средним инвестиционным потенциалом и умеренным уровнем риска, относится к числу регионов с относительно благоприятными условиями инвестирования. За последние два года инвестиционный потенциал области вырос, что позволило ей занять десятое место в рейтинге субъектов РФ. Кроме того, область занимает пятое место в России по природно-ресурсному потенциалу и первое — по запасам топливно-энергетических ресурсов; она находится в числе первых 20-ти субъектов РФ по объему промышленного производства, розничного товарооборота и бюджетным доходам (7, с. 6). После 1998 г. уровень инвестиционного риска в области несколько увеличился, вследствие ухудшения финансовой, социальной и экологической ситуации.

Несмотря на наличие режима свободной экономической зоны, в области не принято специальных законодательных актов, регулирующих деятельность инвесторов. В результате, несмотря на значительные объемы отечественных капиталовложений (десятое место в России за 1993–1998 гг.), в регион практически не идут прямые иностранные инвестиции: по объему накопленных иностранных инвестиций область находится на

53-м месте в РФ (7, с. 6). Западные инвесторы не спешат в регион из-за его «неудачного» географического положения, высоких затрат на перевозку сырья и продукции, неблагоприятного климата.

Экономические перспективы Кемеровской области напрямую зависят от продолжения реструктуризации экономики, санации угледобычи, создания новых рабочих мест для лиц, высвобождающихся из угольной промышленности. Большие надежды возлагаются на реализацию планов администрации области совместно с «Газпромом» по организации добычи метана из угольных пластов. Это проект резко увеличит инвестиционную привлекательность региона и позволит диверсифицировать его экономику. Благодаря преобладанию в структуре экономики базовых отраслей и поддержке их на федеральном уровне, спад в промышленности области не так ощутим, как в среднем по России. В области осуществляются меры по оздоровлению горнорудных и металлургических предприятий. Начата работа по возрождению промышленности на основе программы формирования государственного заказа на выпуск отдельных видов продукции. Оказывается поддержка малому бизнесу, прежде всего в области производства и инноваций. Для этих предприятий предусматриваются налоговые и другие льготы. В 1999 г. рост объема промышленного производства в области составил 21%, тогда как по стране в среднем 7-8% (7, с. 1). Особенно заметных успехов добились предприятия легкой промышленности, чьему в немалой степени способствовали финансирование со стороны областной администрации и получение государственных заказов.

За семь месяцев 2000 г. рост инвестиций в области опережал рост промышленного производства, темпы составили соответственно 11 и 5%, а суммарный объем инвестиций достиг почти 8 млрд. руб. (12, с. 34). Наибольшую инвестиционную активность проявляют предприятия, имеющие стабильный рынок сбыта (у Кузнецкого металлургического комбината это рельсы для МПС, у «Химволокна» – шинный корд и т.д.). Основным источником финансирования инвестиций для подавляющего большинства предприятий Кузбасса являются собственные средства. Выйти за пределы внутренних источников большинству предприятий мешает внешнее управление, действующее на многих ведущих предприятиях.

Ханты-Мансийский автономный округ. Округ занимает первое место в РФ по добыче нефти, второе – по выработке электроэнергии, третье – по добыче газа. Он является вторым после Москвы донором федерального бюджета. Все программы социально-экономического разви-

тия округа реализуются за счет финансовых ресурсов, остающихся в его распоряжении после отчислений в федеральный бюджет. Решению проблем округа способствует сложившаяся на мировых рынках конъюнктура в отношении главной продукции округа – нефти. Доля ТЭКа в экономике округа составляет 97%. За последние годы нефтедобыча упала в два раза, время «легкой», дешевой нефти уходит, конъюнктура мировых цен нестабильна. Но даже несмотря на падение добычи, в округе добывается 58% российской нефти, или 5% мировой (27, с.4). Чтобы удержать нынешние объемы добычи (170 млн. т) и нарастить их, нужна специальная нефтяная политика. Для усиления заинтересованности инвесторов в освоении новых месторождений правительство округа приняло закон «О стимулировании ускоренного ввода в разработку нефтегазовых месторождений». Обустройство нового месторождения требует огромных первоначальных вложений, дающих отдачу только через семь–восемь лет. Сокращению сроков освоения месторождений нефти могут способствовать введение дифференцированных ставок налогов в зависимости от геологических и экономических условий объектов разработки, изменение порядка выдачи лицензий на разработку месторождений на основе соглашений о разделе продукции (СРП). Эти меры позволят сделать прибыльной разработку более половины ныне нерентабельных запасов. Однако сегодня в режиме СРП не работает ни одна компания в округе. По сути, проекты освоения новых месторождений инвестируются из окружного бюджета путем освобождения компаний на пять лет от уплаты налогов на прибыль, имущество, НДС и дорожного налога. Обязательным условием получения льгот является реинвестирование этих средств в дальнейшую разработку.

Наиболее успешная нефтяная компания округа «Сургутнефтегаз» является финансово самостоятельной компанией, которая в течение нескольких лет, не получая внешних кредитов, имела самые высокие объемы инвестиций. В 1999 г. суммарный объем капиталовложений всех предприятий АО составил 14,5 млрд. руб., или 27% общих инвестиций отрасли. В 2000 г. только за первый квартал они выросли почти в три раза по сравнению с тем же периодом 1999 г., что позволило начать обустройство четырех новых месторождений. В ближайшие годы компания намерена не просто увеличить объем добычи до 60 млн. т, но и заняться глубокой переработкой нефти. Это потребует не менее 2 млрд. долл. инвестиций в год, так что компания «созрела» для внешних заимствований (27, с. 6).

Компания «Тюменьэнерго», занимающаяся производством и продажей электроэнергии и являющаяся крупным должником, разработала инвестиционную программу до 2010 г., которая предусматривает реконструкцию старых и ввод новых мощностей. Самым глобальным проектом является переоснащение Уренгойской ГРЭС, которое планируется осуществить с участием нефтяных и газовых компаний. Развитие энергетического комплекса является для региона стратегической задачей, так как продажа электроэнергии не только выгодна как самостоятельный бизнес, но и позволит преодолеть сырьевую направленность региона. В округе есть и другая альтернатива нефти: здесь заготавливались до 13 млн. куб. м древесины, которая поставлялась нераспиленной. Теперь рынок требует древесину более глубокой переработки, что обуславливает необходимость переоснащения лесозаготовительных и перерабатывающих предприятий. Перспективы дальнейшего развития округа связаны также с разведкой, добычей и переработкой твердых минеральных ресурсов Северного Урала — золота, меди, цинка, свинца, бокситов, алмазов. Уже ведется промышленная разработка месторождений кварца и горного хрусталия. Значительные средства на создание производственной инфраструктуры в этих труднодоступных районах выделяются из окружного бюджета, хотя вопрос о привлечении инвестиций стоит достаточно остро.

Основанный в 1992 г. Ханты-Мансийский банк (ХМБ) является крупнейшим системообразующим региональным банком и выполняет в масштабах округа функции государственного кредитно-финансового института. Его доля в совокупных активах банков Тюменской области на 1 июля 2000 г. составляла 11,8%, а в совокупных кредитных операциях – 41,2% (27, с.10). ХМБ принимает участие в реализации крупных инвестиционных проектов по разработке месторождений нефти и газа. Он открыл кредитные линии на строительство станций техобслуживания и модернизацию лесопереработки. Серьезным препятствием на пути увеличения темпов кредитования реального сектора являются непрозрачность финансовых потоков и менеджмента на предприятиях региона и неадекватное для масштабного кредитования законодательство. В общем объеме активных операций банка кредиты составляют 92%, а инвестиционной потенциал – 1,4 млрд. руб. (27, с. 11). Кроме ХМБ в округе работают четыре филиала иногородних банков.

Республика Татарстан. Сегодня Татарстан пытается сформировать социально ориентированную рыночную, но регулируемую государством экономику. Не ожидая принятия необходимых федеральных зако-

нов, власти республики разрабатывали свои. Приватизация в Татарстане проводилась по собственной программе, в результате чего крупные компании-налогоплательщики остались под контролем государства и не ушли за бесценок на сторону. В республике разработана система государственной поддержки предприятий и разумного протекционизма. За последние десять лет по объему промышленной продукции Татарстан переместился с 13-го на 4-е место после Тюменской области, Москвы и Красноярского края (24, с. 116). Сегодня он входит в первую тройку наиболее инвестиционно привлекательных регионов РФ.

Последние два года республика живет с бездефицитным бюджетом, а в 2000 г. впервые сформирован бюджет развития в сумме более 6 млрд. руб. За счет него поддерживаются социально ориентированные программы, направленные на создание новых рабочих мест, финансируется развитие депрессивных регионов, инвестируются приоритетные проекты в промышленности и т.д. В первом полугодии 2000 г. из бюджета развития на реализацию инвестиционных программ было выделено более 4 млрд. руб. (25, с. 37). Кроме того, ряд наиболее динамично развивающихся предприятий легкой промышленности получили налоговые льготы. В бюджете развития выделен также специальный фонд развития лизинга для промышленности.

Татарстан на деле доказал жизнеспособность и эффективность собственной модели, пойдя, по словам министра экономики и промышленности республики, «по честному и цивилизованному пути», заключив с федеральным центром Договор о разграничении полномочий, а в дополнение к нему — межправительственные соглашения, и строго придерживаясь оговоренных в этих документах правил. В стратегии экономического развития республики первым приоритетом обозначена нефтедобыча и нефтехимия, вторым — машиностроение, третьим — сельское хозяйство и четвертым — рост доходов населения, которые являются основными источниками налоговых поступлений (8, с. 120). В последнее время в Татарстане наблюдается всплеск инвестиционной активности. За первое полугодие 2000 г. объем инвестиций в основной капитал составил 11,5 млрд. руб., в том числе 7,1 млрд. за счет собственных средств предприятий. В республику привлечено иностранных инвестиций на 46,6 млн. долл., что в 12,2 раза больше, чем в 1999 г. (25, с. 36). Как и прежде, предприятия вкладывают собственные средства в капитальное строительство и инвестиционные проекты, не требующие больших вложений и обеспечивающие быструю отдачу. В первую очередь они связаны с освоением новой продукции, усовершенствованием технологии действую-

щих производств и закупкой небольших партий оборудования. Наиболее удачные примеры инвестирования в промышленность Татарстана: «Красный Восток» — пивоварение; «Нэфис» — производство моющих средств, «Казаньоргсинтез» — производство пластиковых труб, «Таифтэлеком» и «Татинком» — сотовая связь. Все эти предприятия многократно увеличили объемы продаж за счет установки нового оборудования и создания современных систем сбыта. Поскольку собственные инвестиционные ресурсы предприятий, как правило, ограничены, им приходится искать другие источники капитала. В республике разрабатываются механизмы, стимулирующие банки кредитовать реальный сектор. Так, казанский «АкБарс» подписал долгосрочное соглашение с ОАО «Нижнекамскнефтехим» по кредитованию ряда инвестиционных проектов на сумму 100 млн. долл. Используется и другая модель: банк участвует в финансово-оздоровлении предприятия за счет приобретения контрольного пакета его акций. По этой схеме Сбербанк Татарстана вложил средства в два крупных проекта: 20 млн. долл. получил на реконструкцию «Нижнекамскнефтехим» и более 2 млн. долл. — «Татинком» на развитие сотовой связи.

* * *

Как показывают представленные выше материалы, несмотря на различия условий в различных областях и регионах РФ, все они сталкиваются со сходными проблемами, от решения которых зависит возобновление и ускорение инвестиционного процесса. Прежде всего решение этих проблем связано с существенным улучшением инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвестиций. Если руководству субъектов РФ удается предпринять меры по защите прав инвесторов, либерализации налоговых систем, обеспечению прозрачности в деятельности предприятий и организации перспективных инвестиционных проектов, то в этих регионах наблюдается существенное повышение темпов роста инвестиций в основной капитал. По мнению некоторых специалистов, за сравнительно короткий срок многим субъектам РФ удалось сформировать более цельную и последовательную, чем на федеральном уровне, инвестиционную политику, хотя о качественном переломе в инвестиционной сфере говорить пока преждевременно (14, с. 70). Конечно, даже самые успешные субъекты РФ стоят только в начале пути, и им предстоит еще много сделать для активизации инвестиционного процес-

са, необходимого для оздоровления и модернизации производственного аппарата.

В числе основных задач по активизации инвестиционного процесса в регионах специалисты выделяют следующие (14, с. 69;26, с. 35).

1. Органы местной власти должны обеспечивать не столько предоставление льгот, сколько создание стимулов к росту, используя научные и образовательные возможности региона, формируя информационную и консалтинговую инфраструктуру, а также конкурентную среду на основе совершенствования законодательства и его строгого применения.

2. Принятие собственных законодательных мер по регулированию инвестиционного процесса. По данным Минэкономики, к середине 1999 г. 69 субъектов РФ в рамках своих полномочий приняли законодательные акты, направленные на поощрение инвестиций, защиту законных прав инвесторов, создание зон наибольшего благоприятствования, государственную поддержку отдельных проектов и т.д. Всего было принято 80 законодательных актов, в том числе 50 законов (14, с. 66).

3. Создание полноценно отрегулированного и экономически благоприятного механизма для инвестиционной деятельности, включающего налоговые льготы, гарантии, поддержку инвестиционной активности местных банков, государственное участие в инвестициях, разработку и презентацию инвестиционных проектов и т. д.

4. Формирование организационных структур для содействия инвестициям. При этом в условиях низких темпов роста производства и ограниченности средств для капиталовложений предпочтение должно отдаться небольшим, быстро окупаемым инвестиционным проектам, что будет способствовать ускоренному развитию малого бизнеса. Положительным примером в этом отношении является создание в ряде областей фондов поддержки малого предпринимательства, а также венчурных фондов.

5. Разработка и реализация целенаправленной политики в отношении предприятий в «предбанкротном» состоянии, имеющих задолженность перед бюджетами всех уровней. Цель подобной политики – предотвратить остановку хозяйственной деятельности предприятий с помощью их реструктуризации и финансового оздоровления через модернизацию и выпуск продукции, востребованной на отечественном и зарубежных рынках.

6. Инвентаризация (подготовка реестра) и формирование эффективных систем управления всеми объектами на территории области, на-

ходящимися в федеральной собственности или в собственности субъекта РФ, с целью выявления их налогового потенциала и возможности приватизации. Аналогичный комплекс мер может быть предложен и в отношении природных богатств области, где следует четко обозначить границы и режимы использования природных объектов, находящихся в федеральной, областной и муниципальной собственности.

Негативно влияет на развитие экономики регионов и областей отсутствие нормально работающей банковской системы, которая по своему нынешнему состоянию и возможностям не способна удовлетворить потребности растущего российского бизнеса. Однако благоприятный инвестиционный климат, даже с учетом высокой привлекательности основных инвестиционных отраслей области, не может обеспечить достаточного притока капиталовложений в условиях неразвитой системы инвестиционных институтов. Именно поэтому следует шире использовать различные формы иностранных кредитов, в частности в виде целевых банковских вкладов с покрытием кредита товарными поставками на экспорт (компенсационные соглашения). Перспективны также лизинговые соглашения, предусматривающие передачу в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа современного технологического оборудования. Для расширения круга инвесторов целесообразно формировать специальные территориальные фонды, действующие по трастовому принципу, — компенсационные, экологические, по финансированию строительства жилья, системы образования и страховой медицины и др.

Остро необходимы во многих регионах меры по развитию и стабилизации регионального финансового рынка. С этой целью следует, во-первых, повысить ликвидность акций предприятий региона для превращения акционерного капитала в источник дополнительных инвестиционных ресурсов; во-вторых, принять комплексную программу мер по подготовке эмиссии региональных и муниципальных займов, прежде всего, на основе подготовки качественного пакета инвестиционных проектов. Выпуск региональных облигационных займов под жилищное и иное строительство позволит создать региональный рынок ценных бумаг для финансирования строительства нового жилья, газификации и решения других важных социальных проблем региона.

Как показывает опыт ведущих регионов страны, активное участие государства в экономике пока еще жизненно необходимо, в том числе и для предотвращения возможного прогнозируемого сбоя в базовых отраслях, нуждающихся в организационном и техническом обновлении и внедрении новых технологий. Как считают некоторые специалисты, если

государство не будет проводить разумную и активную промышленную, инвестиционную, налоговую и научно-техническую политику, то темпы экономического роста при существующем потенциале регионов не превысят в ближайшие годы 2,5-3%, и опасность углубления кризиса станет реальной. Ликвидировать эту опасность можно только при совместном и результативном сотрудничестве власти и бизнеса.

Список литературы

1. Аладышев К., Аксенов И., Дорофеев А. Кредитно-денежное регулирование методик расчета коэффициентов и финансового анализа: Динамика инвестиционного и инновационного процесса. – Саранск: Знание, 2000. — 88 с. – Библиогр.: с.84.
2. Голованов В. Федеральные округа: Диспропорции усиливаются // Экономика и жизнь. – М., 2001. — № 2. – С. 6.
3. Жаркова Н. Республика Коми // Эксперт. – М., 2000. — № 42. — С. 35.
4. Жукова Н. Санкт-Петербург и область // Там же. – С.35-36.
5. Игумнов Г. Пермь – костяк Урала // Там же. – № 24. – С. 24-25.
6. Инвестиционный рейтинг российских регионов – 1999-2000 гг. // Там же. – № 42. — С 69-92.
7. Кемеровская область – экономический портрет области // Там же. – С. 1-8 .
8. Когогин С. Региональный эгоизм экономически целесообразен // Там же — № 37. – С.118-120.
9. Коссов В. Прогноз погоды: Инвестиционная «погода» в России весьма различается // БОСС: Бизнес, организация, стратегия, системы. – М., 2001. — № 3. – С. 22-23.
10. Костина Г., Чиняева Е. В контакте с клиентом // Эксперт. – М., 2000. – № 22. — С. 32-34.
11. Краснопольский К. Волгоградская область // Там же. — № 42. — С. 34-35.
12. Лавренков И. Кемеровская область // Там же. — С. 34.
13. Логинов Е.Л., Лукин В.К. Управление экономическим развитием региона на основе использования иностранных инвестиций. – Краснодар: Краснодарский юридич. ин-т МВД России, 1999. – 283 с. – Библиогр.: с. 269-280.
14. Мухетдинова Н. Стимулирование инвестиций как фактор социальной стабильности в регионе // Экономист. – М., 2000. — № 2. – С. 65-70.
15. Нижегородская область: Бизнес-профиль // Эксперт. – М., 2000. – № 19. – С. 34-35.
16. Овчинникова Е. Мурманская область // Там же. – № 42. – С. 35.
17. Панорама инвестиций в регионах России // Там же. – С. 34-37.
18. Россель Э. Банки должны работать на регион //Там же. – № 22.-С. 28.

19. Свердловская область: Бизнес-профиль // Там же.– С. 28-29.
20. Сергеенков В.Н. Региональная инвестиционная политика. – М.: Гелиос АРВ, 2000. — 204 с.
21. Скидан В. Перспективы социально-экономического развития Центрального федерального округа // Экономика и жизнь. – М., 2001. – № 1. – С. 6.
22. Тимофеева Е. Плацдарм для инвестиций // Эксперт. – М., 2000. – № 49. – С. 81-84.
23. Титов В. Новосибирск // Там же. — № 42. – С. 36.
24. Фазуллина Г. Эксперименты Татарстана // Там же. – № 37. – С. 116-118.
25. Фазуллина Г. Татарстан // Там же. – № 42. – С.34-37.
26. Федоткин В.Н. Экономическое развитие региона и инвестиционный процесс: Опыт Рязанской области // ЭКО. – Новосибирск, 2000. — № 4. – С. 39-54.
27. Ханты — Мансийский автономный округ // Эксперт. – М., 2000. – № 41. – С. 1-13.
28. Хорев Б.С., Цветков Н.А. Сравнительный анализ социально-экономического и демографического развития стран мира и России для оценки условий инвестирования / Науч.-аналитич. центр регион. соц.-экон., демогр. и geopolит. исслед. и прогнозирования. – М., 1999. – 145 с.
29. Чиняева Е. Казначеи бума // Эксперт. – М., 2000. – № 22. – С. 30-31.
30. Чиняева Е. Попадание в «десятку» // Там же. – № 24. – С. 25-26.

Г.В. СЕМЕКО
ЛИЗИНГ – ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РОССИИ

Сложное финансовое положение российских предприятий, ограничивающее их возможности прямого финансирования капиталовложений, обуславливает необходимость поиска новых, нетрадиционных форм инвестиционной деятельности. Одной из таких форм инвестирования, которая не требует от предприятий крупных единовременных затрат собственных средств и обеспечивает обновление производственно-технической базы, является лизинг. Во всем мире лизинг считается одним из наиболее удобных способов обновления основных фондов. По оценкам, использование лизинга позволяет предпринимателям тратить средств на 20-30% меньше, чем при приобретении оборудования за счет кредита (3, с.45). С народнохозяйственной точки зрения лизинг способствует активизации инвестиционного процесса, служит средством обновления и развития производства, внедрения научно-технических достижений, создания рабочих мест. В большинстве промышленно развитых стран сложилась мощная лизинговая индустрия, которая в последние годы приобрела международный характер. Глобальный «лизинговый бум» в значительной мере обусловлен высокой эффективностью лизинга как инвестиционного инструмента. В мировой экономике лизинговые операции обеспечивают примерно 25-30% совокупных инвестиций в основной капитал (11, с.63).

Лизинговые операции: сущность и преимущества

Лизинг в самом широком толковании представляет собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей передачей его во временное пользование за определенную плату. Классическая лизинговая операция осуществляется с участием трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и продавца (поставщика) имущества. Общая схема операции выглядит следующим образом. Будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенном имуществе и не имеющий для его приобретения свободных денежных средств, обращается в лизинговую компанию, которая располагает достаточными финансовыми ресурсами, с предложением о заключении договора лизинга. По условиям этого договора лизингополучатель выбирает продавца необходимого ему имущества, а лизингодатель приобретает это имущество и передает его как свою собственность во временное пользование лизингополучателю, который выплачивает лизингодателю установленные лизинговые платежи. По окончании срока договора имущество либо возвращается лизингодателю, либо переходит в собственность лизингополучателя.

Стоимость лизинговых операций зависит от целого комплекса факторов, среди которых тип оборудования, объем и сроки финансирования, качество клиента и его проекта, уровень риска и др. Как правило, ставка по лизинговым операциям выше, чем ставка банковского процента по классическим кредитам. В настоящее время в зоне евро годовая ставка по лизинговым операциям равняется 6,5%, т.е. сумме банковского процента (5%) и 1,5% (13, с. 59).

В мировой практике используются разные виды лизинга (2, 3, 11), которые могут классифицироваться по целому ряду признаков, в том числе:

- по количеству участников сделки: прямой и косвенный, возвратный и раздельный лизинг;
 - по типу передаваемого в лизинг имущества: лизинг движимого имущества и лизинг недвижимости;
 - по степени окупаемости затрат на лизинговое имущество: лизинг с полной и с неполной окупаемостью;
 - в зависимости от условий амортизации передаваемого в лизинг имущества: лизинг с полной и с неполной амортизацией;
- по сроку использования лизингового имущества: финансовый и оперативный лизинг;

- по характеру и объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества (чистый и так называемый “мокрый” лизинг;
- в зависимости от географического фактора: внутренний и внешний лизинг;
- по виду лизинговых платежей: лизинг с денежным, компенсационным или смешанным платежом.

Кроме того, необходимо проводить различие между фиктивным и действительным лизингом. Под фиктивным лизингом понимаются сделки, не связанные с реальной передачей имущества и заключаемые только ради получения их участниками необоснованных финансовых и налоговых льгот. К действительному лизингу относятся все реально совершающиеся лизинговые сделки. На практике отдельные виды лизинга используются в самых различных сочетаниях. Несмотря на множество возможных вариантов и специфику механизма любой операции, в их основе лежат два наиболее распространенных типа сделок: классический лизинг и сублизинг. При классическом лизинге происходит взаимодействие трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя и поставщика (продавца) имущества. При сублизинговой операции лизингодатель передает имущество в пользование лизингополучателю не напрямую, а через посредника, еще одного лизингодателя. Лизинговые платежи от лизингополучателя поступают к основному лизингодателю также через данного посредника.

Лизинг следует отличать от аренды и кредита, хотя он имеет с ними определенное сходство (3, 5, 11). Отличия лизинга от аренды заключаются в следующем: 1) в лизинговой сделке обычно участвуют три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик имущества; при аренде взаимодействуют только два участника: арендодатель и арендатор; 2) предметом договора лизинга является специально приобретенное и даже специально изготовленное имущество, тогда как в аренду обычно сдается имущество, которым арендатор располагает на момент заключения сделки; 3) выбор необходимого лизингового имущества и его поставщика осуществляется самим лизингополучателем; 4) обязанность по передаче лизингового имущества лизингополучателю лежит на поставщике, а не на лизингодателе, хотя последний и несет ответственность перед лизингополучателем за своевременное и качественное исполнение поставщиком своей обязанности; 5) при лизинге невозможно вносить изменения в установленный договором срок, в течение которого стороны обладают гарантированным правовым статусом; 6) лизингополучатель в отличие от арендатора может выкупать лизинговое имущество по окончании срока действия договора по заранее согласованной цене.

Причины широкого распространения лизинга во всем мире кроются в ощутимых преимуществах, которые он дает всем участникам сделки (2, 3, 11, 12). Предприятие-лизингополучатель может без значительных собственных затрат или привлечения заемных средств обновить и расширить парк своего оборудования, увеличить производственные мощности, внедрить передовые технологии, освоить выпуск новых видов продукции. Для производителей и поставщиков оборудования лизинговые операции служат инструментом расширения рынков сбыта продукции, увеличения спроса на нее со стороны тех потребителей, которым из-за недостатка средств недоступно ее приобретение за полную стоимость. Кроме того, производители оборудования, особенно на стадии освоения его новых типов, получают возможность оперативно выявлять и устранять конструктивные недостатки техники, повышать ее качество и конкурентоспособность. В целом лизинг является одним из способов увеличения инвестиций в основной капитал в условиях ограниченности собственных средств предприятий.

Развитие лизинговых операций в мире

Современный этап в развитии лизинга начался с 1952 г., когда в Сан-Франциско была создана лизинговая компания US Leasing Corp. За короткое время лизинг в США превратился в одну из наиболее привлекательных сфер предпринимательской деятельности. В конце 50-х годов американские лизинговые компании начинают завоевывать зарубежные рынки. В странах континентальной Европы лизинговые компании стали создаваться в первой половине 60-х годов. Утвердившись в 60-70-х годах на внутренних рынках большинства промышленно развитых стран, лизинговый бизнес стал быстро приобретать международный характер. Сегодня ассоциации лизинговых компаний действуют практически на всех континентах: в Европе — Leaseurope со штаб-квартирой в Брюсселе; в Азии — Asialease с секретариатом в Сингапуре; в Латинской Америке — Felalease с секретариатом в Мексике. В 1984 г. эти три организации, а также лизинговые ассоциации США и Австралии учредили Мировой лизинговый совет (World Leasing Council) (11).

По данным Leaseurope, в 1999 г. обороты европейских лизинговых компаний составили 157 млрд. евро, увеличившись по сравнению с 1998 г. на 14,1% (13, с. 56). Основную часть лизинговых операций составляли операции по лизингу оборудования, которые оценивались в 131,72 млрд. евро (около 84% общего объема лизинговых операций), в том числе в

Германии – 31,06 млрд., Великобритании – 30,5 млрд., Франции – 18 млрд. и Италии – 14,1 млрд. евро (13, с. 59). Среди оборудования, сбыт которого финансируется с помощью лизинга, наибольшую долю занимают автомобили (35,2% по всем странам, в том числе, например, в Германии и Австрии эта доля составляет 51%). По оценкам, треть мирового воздушного флота арендается и 15% используется на условиях финансового лизинга (4, с. 62). В табл. 1 представлены основные категории оборудования финансированного с помощью лизинга в странах Европы в 1998-1999 гг.

Хотя основной рынок лизинговых услуг расположен в промышленно развитых странах, в последние годы наиболее высокие темпы его роста наблюдаются в странах с переходной экономикой. Так, в 1999 г. при общем увеличении объема лизинговых операций в европейских странах на 14,1% в Венгрии это увеличение составило 36,6%, в Польше – 25,6 и в Словении – 53,3%. В странах Восточной Европы наибольшую долю рынка лизинговых операций составляют промышленное оборудование и средства наземного транспорта (в Польше соответственно 33,2 и 51% рынка) (13, с. 59).

По данным LFA (London Financial Association), доля лизинга в финансировании активов промышленных предприятий превышает 30% в Великобритании и Ирландии, что близко к уровню США, где этот показатель составляет 31%. Во Франции доля лизинга в продаже оборудования составляет 17% и в Германии – 20% (1, с. 57). В США, являющихся самым крупным рынком лизинга в мире (138 млрд. долл. в 1998 г.), многие фирмы – производители автомобилей, компьютерной техники и офисного оборудования («Форд», ИБМ, «Хьюлетт-Паккард» и др.) создали свои собственные лизинговые компании. По этому пути в последние годы пошли и некоторые европейские фирмы. В отличие от традиционных лизинговых компаний специализирующиеся на лизинге отделения крупных фирм могут предоставлять своим клиентам такие дополнительные услуги, как страхование оборудования, его содержание, ремонт, обновление и т.д. В последнее время общества классического лизинга также стали расширять спектр своих услуг.

Таблица 1 (13, с. 59)

Основные категории оборудования, финансированного с помощью лизинга в 1998-1999 гг.

Категории оборудования	1998 г.		1999 г.	
	в млрд. евро	в % к итогу	в млрд. евро	в % к итогу
Промышленное оборудование	30,18	25,5	32,67	24,8
Компьютеры и офисное оборудование	14,79	12,5	17,14	13,0
Средства наземного транспорта	19,09	16,1	19,63	14,9
Автомобили	39,99	33,8	46,32	35,2
Суда, самолеты, поезда	6,3	5,3	6,98	5,3
Прочее оборудование	8,06	6,8	8,98	6,8
Всего	118,4	100,0	131,7	100,0

В последние годы крупные производители предоставляемого в лизинг оборудования при осуществлении международного лизинга, особенно в странах с переходной экономикой, заключают соглашения о партнерстве или создают совместные компании с участием финансовых учреждений, действующих в нескольких странах. По мнению специалистов, такое партнерство является ответом на обострение конкуренции на рынке лизинговых операций и услуг и связанное с этим снижение их доходности (14, с. 63). Международный лизинг в странах с переходной экономикой сталкивается с отсутствием достаточных местных источников финансирования, а также с высоким уровнем риска. В этих условиях в финансировании лизинговой сделки участвуют, по крайней мере, три партнера: 1) организатор сделки; 2) тот, кто берет на себя связанный с ней риск (debt provider); 3) финансист (15, с. 63). Для многих стран с переходной экономикой международный лизинг является альтернативой классическим кредитам покупателю, процентные ставки по которым включают довольно высокие премии за страновой риск.

Выходя за национальные границы, лизинговые операции потребовали регулирования на международном уровне. Это было тем более необходимо, что во многих странах отсутствовало специальное законодательство по лизингу и в основе регулирования сделок лежала судебная

практика. В 1974 г. в рамках Международного института по унификации частного права — УНИДРУА (UNIDROIT) была создана группа по подготовке свода унифицированных правил, регламентирующих международный лизинг. В итоге многолетних дискуссий группа пришла к заключению, что основным критерием для определения международного характера сделки должно служить местонахождение лизингодателя и лизингополучателя. Если они находятся в разных странах, то сделка признается международной. Местонахождение поставщика лизингового имущества в данном случае не имеет существенного значения, поскольку основу сделки составляет договор между лизингодателем и лизингополучателем (11, 12). При разработке унифицированных международных норм группа УНИДРУА из того, что успешное правовое регулирование лизинга на международном уровне возможно при соблюдении двух условий:

- 1) лизинг должен быть признан самостоятельным правовым институтом;
- 2) он должен рассматриваться как единая трехсторонняя сделка, состоящая из двух взаимосвязанных частей: купли-продажи имущества и собственно лизинга. При этом подчеркивалась определяющая роль лизингополучателя как инициатора сделки: именно он выбирает оборудование, поставщика и несет практически все риски, присущие собственнику, хотя и не является таковым юридически. Срок договора лизинга должен позволить лизингодателю окупить свои затраты на лизинговое оборудование, т.е. должен приблизительно равняться сроку его амортизации.

Текст Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге был принят на Международной конференции в Оттаве (Канада) 26 мая 1988 г., в которой участвовали представители 55 стран (8). Хотя представители СССР участвовали в разработке и принятии текста Конвенции, Россия присоединилась к ней только в феврале 1998 г. Конвенция является основным нормативным документом в области международного лизинга.

Развитие лизинговых операций в России

Лизинг — относительно новый вид бизнеса на российском рынке. Первые лизинговые операции в России стали проводиться в конце 80-х годов вместе с началом процесса приватизации. В 1989 г. крупнейшие

государственные советские внешнеторговые и фрахтовые компании СовФрахт, АвтоЭкспорт, Советрансавто и Тракторэкспорт стали использовать лизинг в международных торговых и финансовых операциях. Первые лизинговые компании были основаны в 1990 г. (2). В 1994 г. была создана Российская ассоциация лизинговых компаний (Рослизинг), которая выполняет методические, организационные и информационные функции, направленные на развитие лизинга в России и является членом Евролизинга. Основные направления деятельности Рослизинга:

- содействие развитию рынка лизинговых услуг в России;
- координация деятельности членов Ассоциации, объединение их сил и средств для осуществления совместных взаимовыгодных проектов и операций на внутреннем и внешнем рынках;
- разработка совместно с органами государственного управления стратегических направлений развития лизинга в России;
- участие в развитии и совершенствовании законодательной и нормативной базы лизинговой деятельности в России;
- представление интересов и защита прав членов Ассоциации в государственных и общественных организациях как на территории России, так и за рубежом;
- участие в работе международных лизинговых организаций.

С 1994 г. до сентября 2000 г. численность лизинговых компаний в России возросла с 20 до 1500 (из них 90 иностранных), а объем предоставляемых ими услуг — с 9,18 млн. до 17,5 млрд. руб. (9, с.25). Среди лизинговых компаний имеются компании отраслевого, регионального, межрегионального, межгосударственного профиля. Работающие на российском рынке лизинговые компании-нерезиденты в основном занимаются лизингом средств связи и телекоммуникаций, медицинского и электротехнического оборудования, транспортных средств.

В последнее время в России быстрыми темпами развиваются лизинговые операции с недвижимым имуществом, основными объектами которых являются административные и торговые здания. По данным Государственной регистрационной палаты, на которую возложены функции по регистрации и выдаче лицензий на лизинговую деятельность, в 1994 – 1997 гг. объем операций по лизингу движимости возрос с 9,2 млн. деноминированных руб. до 1069,6 млн.; контракты на недвижимость в 1997 г. достигали 50,4 млн. (3, с.72). Основными объектами лизинговой деятельности являются легковые автомобили — 39% всех лизинговых сделок; машины и промышленное оборудование — 24, компьютеры и офисное

оборудование — 14, грузовые автомобили — 14, самолеты, суда, железнодорожный со-став — 4, прочее оборудование — 5% (3, с.72).

Преобладающим видом деятельности российских лизинговых компаний является предоставление универсальных услуг в области финансового лизинга без видимой специализации на тех или иных видах имущества. Вместе с тем в последнее время особенно быстро развивались операции по передаче в лизинг оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции, строительной и дорожной техники, отдельных типов промышленного оборудования, судов, самолетов, железнодорожных вагонов, оборудования для добычи и переработки нефти и газа. Минэкономики РФ оценивал долю инвестиций в сферу лизинга в 1996 г. в 1% от общего объема инвестиций (по другим источникам, включая ЦБР, эта доля составляла от 1 до 6%). Общий объем оборота по лизинговым операциям вырос с 3 трлн. руб. в 1996 г. и 20 трлн. руб. в 1997 г. до 173 трлн. руб. неденоминированных рублей в 1998 г. В 2000 г. доля лизинга в общем объеме инвестиций в России достигала 3-5%. По данным Рослизинга, объем новых лизинговых контрактов к 1998 г. только по компаниям — членам Ассоциации увеличился по сравнению с 1995 г. более чем в 25 раз и достиг уровня 2,8 млрд. деноминированных руб. (2, с.44). В России, как и в других странах мира, действуют четыре основных вида лизинговых фирм: 1) компании, контролируемые банками, или — что реже — лизинговые службы в структуре банков; 2) дочерние компании, создаваемые крупными производителями машин и оборудования;

3) независимые лизинговые компании; 4) компании с участием государственного капитала.

Большинство действующих в России лизинговых компаний создано при участии банков. Некоторые из них на 100% принадлежат банку-основателю, другие являются акционерными обществами, в которых значительная доля акционерного капитала принадлежит банку. Подобные компании работают как члены финансовой группы и обычно обеспечивают финансирование долгосрочных проектов клиентов и партнеров группы. Лизинговые компании, созданные банками, ориентируются на оказание стандартных лизинговых услуг широкому кругу клиентов, что не исключает преимущественного обслуживания клиентов собственного банка. Обычно банки не только финансируют деятельность дочерних компаний, но и активно поставляют им клиентов из числа тех, кто обращается напрямую в банк за получением кредита на приобретение основных средств.

Главное преимущество дочерних лизинговых компаний крупных производственных фирм и коммерческих организаций состоит в том, что они имеют ту же клиентуру, что и их учредители. Примерами таких лизинговых компаний являются: «ЛУКойл-Лизинг» (подразделение компании «ЛУКойл»), «Аэрофрахт» («Аэрофлот»), «Транслиз» («Желдорснаб»). Независимые лизинговые компании, принадлежащие различным организациям и отдельным лицам, в России пока немногочисленны. Они не имеют связи ни с банковскими, ни с промышленными, ни с государственными ресурсами. Средний срок лизингового договора таких компаний составляет один год, а сумма лизинговой сделки — от 10 тыс. до 200 тыс. долл.

Компании с участием государственного капитала (как правило, региональных органов власти) основной акцент делают на социально значимые проекты, которые осуществляются при государственной поддержке. Пример подобной компании — Московская лизинговая компания, учрежденная в 1993 г. Московским фондом поддержки малого предпринимательства.

При стандартных лизинговых сделках суммы договоров составляют 50-500 тыс. долл., что соответствует цене таких популярных видов оборудования, как минипекарни, минифотолаборатории и т.п. Сделки такого рода наиболее характерны для российского рынка лизинга оборудования. На долю наиболее крупных контрактов по лизингу воздушных, морских, речных судов и железнодорожного подвижного состава приходилось в 1996 г. только 3,7% от общего объема лизинговых услуг в России. Опыт работы лизинговых компаний, оказывающих услуги малым предприятиям, показывает, что средняя сумма лизингового договора составляет от 100 тыс. до 250 тыс. долл. (2, с.46). Мелкие лизинговые сделки (до 50 тыс. долл.) заключаются, как правило, на непроизводственное оборудование — компьютеры, оргтехнику, телефонные станции, системы безопасности и т.д. Такие сделки широко распространены в практике западноевропейских стран. Международный опыт свидетельствует о существенной роли договоров низкой стоимости, которые за счет своего количества могут принести лизинговым компаниям существенную прибыль. В России в настоящее время рынок мелких лизинговых сделок развит пока слабо. Это связано с тем, что объемы работ для лизинговых компаний по исполнению таких сделок не намного меньшие, чем работ по стандартным лизинговым сделкам, в то время как масса прибыли ниже.

В России, как и в странах Европы большинство лизинговых контрактов заключается на срок от двух до пяти лет, хотя по лизингу недвижимости срок может достигать восьми лет. Вместе с тем в отличие от развитых стран в РФ рынок крупных лизинговых сделок пока ограничен. Сегодня российские банки не в состоянии вкладывать ресурсы на длительный срок, а потенциальные клиенты лизинговых компаний из-за сложного финансового положения часто не могут предоставить надежные гарантии возврата вложений. Основными потребителями лизинговых услуг являются промышленные и строительные предприятия, организации агропромышленного комплекса и сферы услуг. Малые предприятия — одна из основных групп потребителей лизинговых услуг, для которых значение лизинга трудно переоценить. В настоящее время лизинг является оптимальным способом разрешения противоречия между необходимостью инвестирования средств в малый бизнес и высокой вероятностью их потери вследствие разорения лизингополучателей.

Участие России в международных лизинговых сделках

В настоящее время в общем объеме лизинговых операций в России значительную долю составляют международные сделки. По данным Рослизинга, только за один 1996 г. объем международного лизинга в России вырос в восемь раз. К началу 1997 г. на рынке присутствовали лизингодатели из 15 стран (2, с.42). Основными предметами сделок международного лизинга являются строительное и телекоммуникационное оборудование, компьютеры, станки и транспортные средства. Участие российских предприятий в международном лизинге способствует активизации их внешнеэкономических операций и восстановлению разрушенных производственных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья. Это подтверждается практикой выхода на зарубежный рынок с помощью лизинговых сделок авиакомпаний России. Так, в Иране уже используются самолеты ТУ-154М, успешная эксплуатация которых позволила кипрской лизинговой компании «Эй-Эл-Эс», поставляющей российские авиаляйнеры иранским лизингополучателям, подписать дополнительные контракты с самарским авиазаводом на производство самолетов.

С развитием интеграционных связей между Россией и странами СНГ усиливается тенденция к росту объемов лизинговых операций в этих странах (3). Эта тенденция объясняется, прежде всего, тем, что межгосударственные лизинговые отношения способствуют активизации производственного и инвестиционного сотрудничества, ведению совместно-

го предпринимательства. В условиях дефицита финансовых ресурсов лизинг позволяет повысить конкурентоспособность продукции субъектов лизинга, обеспечить решение структурно-инвестиционных задач. В России и других странах СНГ осуществляется ряд мер, направленных на совершенствование механизма межгосударственного лизинга. Основой для развития международного лизинга является подписание 25 ноября 1998 г. Конвенции о межгосударственном лизинге в СНГ. На правовой базе этой конвенции была создана Лизинговая конфедерация СНГ (СНГЛИЗИНГ), в состав которой входят национальные ассоциации лизинга Белоруссии, России и Украины. Конфедерация открыта для всех лизинговых компаний и ассоциаций стран СНГ (7, с. 20). Лизинговая конфедерация СНГ призвана способствовать активизации интеграционных процессов в финансировании хозяйственной деятельности, созданию единой нормативно-правовой базы межгосударственного лизинга, укреплению экономического и технического потенциала, защите общих финансовых, имущественных, интеллектуальных и иных интересов и прав.

В состоявшемся в декабре 2000 г. в Москве первом лизинговом конгрессе СНГ приняли участие представители национальных лизинговых ассоциаций Белоруссии, России, Украины, лизинговых компаний Финляндии, Турции, Дании и Эстонии, министерств и ведомств, ведущих лизинговых компаний и банков. На конгрессе отмечалось, что в 1999 г. в мире при помощи лизинга были профинансированы сделки по приобретению машин и оборудования на сумму в 400 млрд. долл. (7, с. 20). Прогнозируемый объем лизинговых операций в СНГ составляет более 4 млрд. долл. в год (7, с. 21). Участники конгресса выразили уверенность в том, что лизинг может стать действенным механизмом межгосударственного инвестиционного взаимодействия для активизации интеграционных процессов с целью выхода стран СНГ из экономического кризиса.

Между тем для развития международного лизинга необходимо решить еще немало проблем, которые снижают экономическую эффективность лизинговых операций. По мнению экспертов, наиболее существенной из таких проблем является двойное обложение налогом на добавленную стоимость (НДС) (12), который начисляется на стоимость самого оборудования при ввозе его на таможенную территорию РФ, а также на стоимость собственно лизинговых услуг, предоставляемых по международному договору лизинга. Двойное начисление НДС на международные лизинговые операции приводит к тому, что при прочих равных условиях получение одного и того же импортного оборудования по лизингу обходится российскому предприятию на 20% дороже его обычной покупки.

Кроме того, российский лизингодатель не имеет прямой возможности для возмещения этих дополнительных 20% стоимости оборудования. Другой серьезной проблемой при реализации международных лизинговых операций была необходимость получения российским лизингополучателем специальной лицензии ЦБР для беспрепятственного перевода лизинговых платежей в иностранной валюте зарубежному лизингодателю. Необходимость получения такой лицензии значительно усложняла и затягивала процедуру заключения международных лизинговых сделок.

Несмотря на отмеченные проблемы, многие зарубежные лизинговые компании высоко оценивают перспективы российского рынка лизинга и стремятся закрепиться на нем. Одним из путей преодоления существующих сегодня сложностей при реализации международных лизинговых операций является создание в России дочерних фирм-резидентов или участие в капитале российских лизинговых компаний. Осуществление лизинговых сделок через контролируемую компанию, имеющую статус российского юридического лица, помогает решить некоторые проблемы налогового и юридического характера. Если данная компания самостоятельно осуществляет закупки оборудования для последующей его передачи в лизинг, а не выступает в качестве простого посредника по операциям сублизинга, то тем самым решается вопрос о возмещении НДС, а также расширяются возможности получения дополнительных налоговых льгот.

Государственная поддержка лизинга

Становление рынка лизинговых услуг в России с самого начала шло при активной поддержке государства и рассматривалось как действенный способ решения таких стоящих перед российской экономикой задач, как структурная перестройка, конверсия оборонных производств, обновление основных фондов, повышение качества и конкурентоспособности продукции, а также объема и эффективности инвестиций. Государство стимулирует развитие лизинга экономическими методами, создает условия, способствующие развитию инвестиционной деятельности и ограничению рисков, разрабатывает необходимые правовые и налоговые нормы, устанавливает гарантии, обеспечивает безусловное выполнение принятых на себя обязательств. Кроме того, государство оказывает финансовую поддержку и организационно-методическую помощь специализированным региональным лизинговым компаниям, предоставляющим услуги субъектам малого предпринимательства. Для обеспечения благо-

приятных условий для развития лизинга в России органы государственной власти организуют проведение тендеров на официально одобренные лизинговые проекты, создают на коммерческой основе образцовые (модельные) лизинговые компании в ведущих отраслях экономики, межрегиональные лизинговые центры для малых предприятий (в Москве, Санкт-Петербурге, Томске, Екатеринбурге и др), организуют вторичный рынок оборудования, обучение специалистов по лизингу, международные семинары и конференции по обмену опытом. Лизинг относится к одному из важных направлений деятельности территориальных торгово-промышленных палат (ТТП) РФ.

В целях стимулирования развития лизинговой деятельности, преодоления существующих в этой сфере проблем по инициативе Минэкономики была подготовлена Федеральная программа развития лизинга до 2000 г. Она была введена в действие постановлением Правительства РФ от 21.07.1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы» (2, 11). Основная цель программы — создание благоприятных правовых, экономических, организационных и методических условий для развития лизинга в стране. По прогнозам, доля лизинга в общем объеме инвестиций в российскую экономику за указанный период должна возрасти в четыре раза и достичь к 2000 г. не менее 20%, т.е. вплотную приблизиться к уровню ведущих промышленно развитых стран. Общий объем финансирования программы за счет госбюджета в 1997-2000 гг. оценивается в 8 трлн. неденоминированных руб., что позволит привлечь за счет негосударственных источников финансирования еще около 30 трлн.. руб. (средства компаний и банков, международных финансовых организаций и иностранных инвесторов). Программа предусматривала, что государственная поддержка будет направляться на конкурсной основе на финансирование коммерческих инвестиционных проектов, реализующих прогрессивные технологии и предусматривающих использование лизинга в размере 20-50% от их стоимости (2, с.50). По экспертным оценкам, объем лизинговых операций должен возрасти в 1997-2000 гг. с 20 млрд. до 173 млрд. руб., в том числе по объектам производственного назначения – с 13 млрд. до 112,6 млрд. руб. (11, с. 51).

Система государственных гарантит в области российского лизинга еще только начинает формироваться. Одним из основных направлений обеспечения гарантит должны были стать средства Бюджета развития, который призван стимулировать инвестиционную деятельность путем предоставления государственных гарантит и размещения инвестиционных ресурсов в соответствующие проекты. Однако до последнего време-

ни из-за отсутствия необходимой нормативно-правовой базы механизм Бюджета развития не функционировал. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 3.09.1998 г. № 1020 о «Порядке предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций», государственные гарантии предоставляются на конкурсной основе под заемные средства при условии отсутствия просроченной задолженности и наличии утвержденного бизнес-плана. Размер государственных гарантий, выдаваемых кредитору лизингодателя, может составлять до 40% средств, фактически используемых для проведения лизинговых операций (3, с.74).

Лизинг и малое предпринимательство

Лизинг играет важную роль в развитии малого и среднего предпринимательства, поскольку способствует росту числа собственников, малых и средних предприятий. В форме лизинга предприятие фактически получает ссуду, близкую к стоимости оборудования. Это особенно важно в российских условиях дефицита денежных средств, особенно у малого и среднего бизнеса. Использование преимуществ лизинга обеспечивает в малом бизнесе гораздо большую отдачу, чем в крупном. Недостаток собственных денежных средств, высокая физическая и моральная износенность материально-технической базы малых предприятий (МП) приводят к утрате их конкурентоспособности. Следствием этого являются разорение значительного числа МП и сокращение масштабов их деятельности. По данным Госкомстата, число МП в 1995-1998 гг. сократилось с 896,9 тыс. до 866 тыс. (3, с.50).

Одной из особенностей МП является низкая доля собственного и высокая доля заемного капитала: по оценкам, банковские кредиты составляют свыше 43% затрат МП (3, с.50). В этих условиях замещение прямого кредитования лизинговыми операциями позволяет получить значительную экономию. Механизм лизинга позволяет МП приобрести оборудование, имея существенно меньше финансовых средств, чем стоимость объекта лизинга. Так, по данным Московской лизинговой компании, первоначальные затраты на приобретение объекта лизинга в Москве в зависимости от характера оборудования и срока его окупаемости составляют от 1 до 7% от его стоимости. Лизинг позволяет также оснастить МП новейшей техникой, учитывающей специфику их производства, что особенно важно для МП, занимающихся инновационной деятельностью. Как показывает опыт, инновационные МП весьма эффективны, количественно нововведений на единицу затрат у них обычно больше, чем в средних

и крупных предприятиях. МП почти на треть опережают крупные по скорости освоения инноваций. Вместе с тем именно в инновационной деятельности МП наиболее остро ощущается недостаток финансовых средств. В этих условиях лизинг может способствовать удовлетворению их потребности в современном испытательном, экспериментальном, метрологическом и технологическом оборудовании. Если эксплуатация этих объектов носит краткосрочный характер, то для их приобретения наиболее результативным является оперативный лизинг, позволяющий приобрести необходимое оборудование на короткий срок, а по истечении срока — вернуть его лизингодателю.

Особой формой кредитования МП может стать финансовый лизинг, по сути аналогичный долгосрочному кредитованию. В Москве, где сосредоточено около 70-80% рынка лизинговых услуг, на оборудовании, поставляемом Московской лизинговой компанией (МЛК), работает значительная часть МП, производящих продукты питания, стройматериалы, полиграфическую продукцию, оказывающих медицинские, фотографические и др. услуги. Сроки контрактов финансового лизинга в МЛК составляют до двух-трех лет. Опыт МЛК свидетельствует о высокой эффективности лизинга как механизма финансовой поддержки МП. Он получил отражение в новой Программе развития и поддержки малого предпринимательства г. Москвы на 2001-2003 гг. Лизинг станет дешевле, структура потенциальных объектов лизинга расширится, будет развиваться практика «пакетных услуг», когда получение услуг по лизингу будет сопровождаться предоставлением на той или иной основе производственных помещений, обучением персонала, технической поддержкой и т.д.

Таким образом, именно лизинг может стать наиболее эффективным способом расширения кредитования малого бизнеса. Если бы инфраструктура поддержки МП такого уровня, как в Москве, имелась и в других российских регионах, то доступность лизинговых услуг для малого бизнеса была бы намного больше, что способствовало бы его быстрому росту и развитию.

Проблемы и перспективы развития лизинга в России

В ведущих странах мира лизинговые операции составляют до 1/3 совокупных инвестиций, а их объем ежегодно увеличивается на 12-13%. В России доля лизинговых операций в инвестициях остается очень низкой, составляя, по разным оценкам, от 1 до 6%. При этом некоторые направления лизинговой деятельности находятся в начальной стадии разви-

тия: слабо используется лизинг при осуществлении инвестиций в недвижимость, почти не применяются оперативный, возвратный виды лизинга (3, с.76). Сегодня на мировом финансовом рынке до 50% кредитов выделяется под залог арендованного оборудования. В России этот показатель значительно ниже. Однако начиная с 1997 г. промышленный лизинг начинает занимать прочные позиции на отечественном финансовом рынке.

Лизинговый бизнес в России развивается в сложных условиях, что прежде всего связано с кризисным состоянием российской экономики, низким уровнем кредитоспособности предприятий, высокой стоимостью и трудностями получения долгосрочных кредитов. К числу факторов, тормозящих развитие лизинга, относятся острая нехватка стартового капитала для организации лизинговых компаний; неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, в частности дефицит услуг по юридической, консультационной и информационной поддержке участников рынка; неблагоприятный для лизинга налоговый режим; недостаток квалифицированных кадров и отсутствие системы их подготовки. В целом масштабы лизинговых операций в России не отвечают реальным потребностям. Между тем лизинг мог бы стать важным фактором преодоления инвестиционного кризиса и модернизации производства. Так, по расчетам специалистов, лизинг отечественных воздушных судов мог бы позволить российским авиакомпаниям к 2010 г. на 95% обновить парк самолетов (8, с.25).

Количества лизинговых компаний, которые работают на российском рынке, сегодня явно недостаточно: их как минимум должно быть на порядок больше (2). Российские компании далеко не в полной мере используют все разнообразие лизинговых операций. К числу основных проблем, тормозящих развитие лизинга, специалисты относят следующие:

- бюджетный дефицит и долговой кризис, а также высокий уровень процентных ставок; хотя ставка рефинансирования снизилась с 55% на начало до 25% на конец 2000 г., процентные ставки по кредитам по-прежнему намного превышают норму средней прибыли в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве;
- нехватка стартового капитала и финансовая слабость лизинговых компаний, которые во многом зависят от банков-учредителей и используются часто лишь как форма кредитования предприятий;
- двойное обложение налогом на добавленную стоимость; по существующему порядку, НДС взимается за приобретаемое лизингодате-

лем оборудование и, кроме того, НДС дополнительно начисляется на лизинговые платежи;

- недостаточное понимание сущности лизинга, его достоинств как потенциальными лизингодателями, так и предпринимателями — потенциальными лизингополучателями;

- отсутствие инфраструктуры лизингового рынка, сети лизинговых компаний, консалтинговых фирм, которые обслуживали бы всех участников рынка;

- отсутствие системы информационного обеспечения лизинга, которая обеспечивала бы постоянной и доступной информацией о предложениях лизинговых услуг;

- недостаточная квалификация и нехватка опытных кадров для лизинговых компаний;

- неблагоприятные условия налогового, таможенного и валютного законодательства, не позволяющие в короткие сроки получить лизинговое имущество обратно при расторжении сделки; это заставляет лизингодателей ужесточать требования по обеспечению сделки, что практически исключает малый бизнес из числа потребителей лизинговых услуг;

- отсутствие вторичного рынка оборудования;

- необходимость залога и крупного аванса;

- проблемы с определением кредитоспособности партнеров;

- неисполнительность и безответственность различных звеньев государственной власти, а также несогласованность действий законодательной и исполнительной власти;

- отсутствие четкой и обоснованной государственной инвестиционной стратегии.

В России, как и в других странах, лизингодатель сохраняет собственность на арендуемое имущество. Однако процедуры реализации залоговых прав в России сложны и не отработаны. Кредитор не может просто взыскать в свою собственность заложенное имущество, требуются судебное решение и аукционная продажа. Российские банки и лизинговые компании очень редко рассматривают право собственности на являющееся объектом лизинга имущество как достаточно надежную гарантию своих интересов в лизинговой сделке. Обычно сделки в России заключаются, если в контракте предусмотрены весомые и дублирующие друг друга дополнительные меры финансового обеспечения в дополнение к правам владения, определенным в Гражданском кодексе РФ. Тщательный кредитный анализ, значительная невозвратная предоплата наличными, страхование интересов по сделке являются наиболее действенными средствами защиты прав кредитора.

вами обеспечения обязательств лизингополучателя по арендным платежам. Российский рынок лизинговых услуг характеризуется высокой степенью риска непогашения платежей за объект лизинга. Это в значительной мере связано с завышенными прогнозами реализации продукции, произведенной на полученном по лизингу оборудовании. Поэтому лизинговые компании вынуждены назначать высокую залоговую стоимость оборудования (до 30% его стоимости), являющегося предметом договора, требуя при этом дополнительное обеспечение. Последнее обычно включает: акции предприятий; объекты недвижимости в крупных российских городах; гарантии других банков; государственные ценные бумаги по залоговой стоимости; имущество, принадлежащее лизингополучателю. Кроме того, применяются и дополнительные меры обеспечения лизинговых сделок: договор гарантии поставщика о возмещении ущерба лизингодателю; обязательство поставщика выкупить оборудование по фиксированной цене в случае невыполнения лизингополучателем обязательств по контракту; ценовые гарантии и т.д. Указанные способы защиты от рисков значительно сокращают количество потенциальных потребителей лизинговых услуг.

К проблеме, требующей неотложного решения, относится также процедура информационного обеспечения лизинга. Для ее решения предлагаются на государственном уровне разработать порядок информационного обеспечения лизинговых сделок, прежде всего в приоритетных областях, нуждающихся в первоочередном развитии лизинга, процедуру выдачи правительством и фондами гарантий под эти сделки. Вместе с тем нужна доступная для отечественных и зарубежных фирм информация, на базе которой могли бы укрепляться и совершенствоваться хозяйствственные связи между участниками лизинговых сделок. Как известно, пока лизинг в основном развивается в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и в некоторых других крупных городах. Потенциал регионов и их ресурсы используются в лизинговых операциях еще весьма слабо. Многое могут и должны сделать для развития лизинга в регионах территориальные торгово-промышленные палаты.

В целом для развития лизинга в России сформировались некоторые позитивные условия, связанные с созданием законодательных основ, нормативно-правовой и методической базы. Наблюдается также растущая потребность предприятий в техническом перевооружении производства, в выпуске конкурентоспособной продукции. По прогнозам, масштабы лизинговых операций в ближайшие годы должны возрасти в несколько раз, и лизинг уже в ближайшие годы может занять прочные позиции

среди источников финансовых средств, направляемых на техническое перевооружение и создание новых конкурентоспособных производств. Лизинг обладает широкими возможностями для решения и многих других задач, в том числе для развития малого бизнеса. В конечном счете от развития лизинга в определенной степени зависит и активизация инвестиционной деятельности, необходимая для оживления экономики России и улучшения социально-экономической ситуации.

Список литературы

1. Белоус А. Лизинг: 50 лет на мировом рынке и первые шаги в России // Человек и труд. – М., 2000. — № 8. – С.46-50.
2. Бубнов С. Лизинговые операции в России // Предпринимательство в России. – М., 1998. — № 3. – С.41-50.
3. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства / Торг.-пром. палата Рос. Федерации; Центр междунар. част. предпринимательства – СИРЕ. — М.: ДeКА, 1999. – 280 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: Полный текст с изм. и доп. на 1 сент. 2000 г. – М.: Проспект, 2000. – 416 с.
5. Гусаков Б., Сидорович Ю. Лизинг – катализатор экономического роста // Финансы. – М., 2001. — № 1. – С.12-14.
6. Закон РФ «О лизинге» от 29.10.98 г. №164-ФЗ // Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. — М., 1999. – С.86-109.
7. Комаров В. Первый лизинговый конгресс СНГ // Инвестиции в России. – М., 2001. — № 1. – С. 18-21.
8. Конвенция УНИДРУА по международному лизингу (международной финансовой аренде оборудования) // Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. — М., 1999. – С.149-161.
9. Куликов А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в России // Деньги и кредит. – М., 2001. — № 3. – С.25-30.
10. Лизинговые отношения в России: Правовые основы, налогообложение, бух. учет. – М., 2000. – 192 с. – (Б-чка «Рос. газеты»; Вып.4).
11. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. Организация, учет и налогообложение лизинговых операций. — М.: Юристъ, 1999. – 174 с.

12. Серегин В.Н., Халевинская Е.Д. Лизинг как форма инвестиционной деятельности. – М.: Галанис, 1998. – 128 с.
13. GILGUY Chr. Credit-bail, leasing: Quand une offre de financement permet de mieux vendre // MOCI. – P., 2000. – № 1448. – P. 56-60.
14. Financement des ventes a l'export: Les solutions du leasing // Ibid. – P. 61- 63.
15. Les grands deals du leasing international // Ibid. – P. 62 – 63.

Л.А.ЗУБЧЕНКО, В.И.ШАБАЕВА ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Привлечение иностранного капитала, особенно в форме прямых инвестиций, имеет большое значение для стран с переходной экономикой, к которым относится и Россия. Это объясняется не только тем, что эти страны нуждаются в значительных средствах для финансирования структурной перестройки и модернизации своей экономики, но и тем, что, импортируя капитал, принимающие страны получают целый пакет таких преимуществ, как доступ к передовой технологии, новым методам организации и управления производством и сбытом. Все более активное участие России в процессах международного движения капиталов, в первую очередь, в качестве импортера капитала, является не только одним из основных каналов включения страны в систему мирохозяйственных связей, но и важным фактором и катализатором ускорения рыночных реформ, а также средством подъема и структурных преобразований российской экономики. Именно поэтому Россия нуждается в продуманной стратегии привлечения иностранных инвестиций, которая включала бы среди прочих мер и меры по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Объем и структура иностранных инвестиций в России

Активный процесс иностранного инвестирования в экономику России начался с конца 80-х годов, после выхода в свет 13 января 1987 г. постановления тогдашнего правительства, определившего статус совместных предприятий с участием иностранного капитала. На начало 1999 г. в Государственный реестр России было внесено более 25 тыс. предприятий с участием иностранного капитала (правда, далеко не все из них реально функционировали) (3, с. 321). Хотя на протяжении последнего десятилетия объем иностранных инвестиций продолжал расти, однако пока эти инвестиции не играют существенной роли в финансировании

капиталовложений. Допуск иностранных инвесторов к участию в процессе приватизации российских предприятий привел к тому, что, по оценкам, в капитале всех акционерных компаний России доля иностранных инвесторов составила 3,8%. Для сравнения: в Великобритании эта доля составляет 13,7%, в Японии – 10,3, во Франции – 11,3 и в Германии – 8,7%. В 1992-1997 гг. отношение объема иностранных инвестиций к ВВП России увеличилось с 2,4 до 3,4%. В Китае этот показатель составляет около 10%, а в некоторых странах Юго-Восточной Азии – 35% (3, с. 315).

В 1991-1998 гг. в Россию поступило иностранных инвестиций на сумму в 38,06 млрд. долл., в том числе 16,32 млрд. (42,9%) в форме прямых инвестиций, 1,13 млрд. (2,9%) – в форме портфельных и 20,63 млрд. (54,2%) – в форме прочих инвестиций (14, с. 41). Для притока иностранных инвестиций в Россию характерен не только их сравнительно небольшой объем, но и крайне неудовлетворительная структура: низкая доля ИПИ и портфельных инвестиций и очень высокая доля прочих инвестиций, куда входят торговые и краткосрочные кредиты (в том числе от международных финансовых институтов), кредиты правительства иностранных государств и т.д. Подобные инвестиции тяжелым бременем ложатся на государство, поскольку увеличивают его задолженность. Опыт привлечения международных кредитов показал, что такая политика обречена на неудачу. И не только из-за необходимости выплачивать проценты по долгосрочным обязательствам, но и из-за отсутствия эффективных механизмов вовлечения полученных средств в реальный сектор экономики. В большинстве случаев полученные займы либо чрезвычайно нерационально используются, либо расхищаются (5, с. 88).

В 1999-2000 гг. тенденция к снижению доли ИПИ и росту доли прочих инвестиций продолжала сохраняться: за девять месяцев 1999 г. ИПИ достигли 43,1%, а 2000 г. – 36,8% всего притока иностранных инвестиций в России, тогда как доля прочих инвестиций увеличилась соответственно с 56,9 до 62,9%. Что касается портфельных инвестиций, то их сумма пока незначительна (0,02% общего объема инвестиций за девять месяцев 1999 г. и 0,3% – 2000 г.). Это объясняется отсутствием ликвидного фондового рынка, масштабы которого соответствовали бы масштабам российской экономики, а также нежеланием отечественных акционерных предприятий продавать свои акции внешним инвесторам. По имеющимся оценкам, сегодня в финансировании нуждаются 97% российских предприятий и только 7% из них готовы предоставить долю в своем капитале, предпочитая получать кредиты, а не продавать свои акции. Оздоровление финансовой ситуации в стране и восстановление фон-

дового рынка со временем создадут условия для притока в страну иностранных капиталов и в форме портфельных инвестиций, которые будут использоваться для финансирования предпринимательской деятельности, не создавая риска установления иностранного контроля над российскими предприятиями.

Вслед за некоторым замедлением иностранного инвестирования после августовского финансового кризиса 1998 г. объем ИПИ со второй половины 1999 г. снова стал расти и за весь 1999 г. превысил 4,3 млрд. долл., что больше, чем в 1998 г., хотя и меньше, чем в 1997 г. Это объяснялось стремлением ряда крупных иностранных инвесторов закрепиться на российском рынке за счет развития импортозамещающего производства. В результате в первой половине 1999 г. доля ИПИ в общих иностранных капиталовложениях в России возросла до 51,57% против 37,1% в 1997 г. и 21,9% в 1998 г. Численность работающих на иностранных и совместных предприятиях в 1997-1999 гг. увеличилась с 700 тыс. до 1300 тыс. человек. В табл. 1 представлены данные Госкомстата о доле предприятий с иностранным участием в общей численности и объеме продукции предприятий различных отраслей.

В целом в области ИПИ сравнительные позиции России выглядят весьма скромно. По накопленному за 1989-1998 гг. объему прямых иностранных инвестиций на душу населения Россия занимает лишь 21-е место среди 25 стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. По показателю отношения объема иностранных инвестиций к ВВП ситуация еще менее утешительна: даже в 1997 г., когда приток ИПИ в Россию достиг максимального уровня (5,4 млрд. долл.), этот показатель составил всего 0,8%. По этому показателю Россия стоит на предпоследнем месте среди стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. В 1990-1997 гг. в России на душу населения приходилось лишь 44 долл. иностранных инвестиций, тогда как в Венгрии — 1470 долл., в Словении — 800, в Чехии — 699, в Эстонии — 400, в Польше — 362 и в Болгарии — 95,2 долл. (24, с.77). По оценкам, в 2000 г. ИПИ в Россию не превысили 3 млрд. долл., тогда как в Китай поступило 16 млрд. долл., в Мексику — 18 млрд. и в Чехию — 5 млрд.

Таблица 1 (17, с. 5)

Доля предприятий с иностранным участием в промышленности России (в %)

	Доля предприятий с иностранным участием		Доля иностранного участия в уставном капитале
	в общем числе предприятий	в общем объеме продукции	
	(в %)		
Вся промышленность	0,8	9,8	40,3
Электроэнергетика	1,4	6,8	11,9
Топливная	4,2	9,8	42,6
Черная металлургия	1,5	5,1	84,7
Цветная металлургия	2,6	8,9	28,4
Химическая и нефтехимическая	1,7	15,9	41,9
Машиностроение	0,7	5,3	10,6
Лесная и целл.-бумажная	1,0	25,0	64,3
Произ-во стройматериалов	0,5	6,1	51,1
Легкая промышленность	0,5	6,1	51,1
Пищевая промышленность	1,0	15,0	88,6

Основные причины незначительного объема иностранных инвестиций в России:

- экономическая и правовая нестабильность;
- жесткая налоговая система;
- низкий уровень развития многих элементов рыночной инфраструктуры;
- недостаточное информирование иностранных инвесторов о возможностях капиталовложений;
- недостаточно четкая регламентация прав собственности на землю, фонды партнера, имущество приватизируемых предприятий (24, с. 60).

На начало 1999 г. в России было создано более 25 тыс. коммерческих организаций с участием иностранного капитала, хотя темпы их соз-

дания проявляют тенденцию к замедлению. Максимальная численность их составляла 5480 в 1993 г., снизившись к 1998 г. до 2393 (28, с. 6). Такое снижение связано не только с обострением финансового кризиса в августе 1998 г., но и со стремлением иностранных инвесторов (особенно известных в мире фирм) создавать свои предприятия «в чистом поле», или «с нуля», т. е. самостоятельно, а не в сотрудничестве или на базе российского производства.

Формы и методы проникновения иностранных инвесторов на российский рынок в целом не отличаются от форм и методов их проникновения в экономику других стран. Как показывает мировой опыт, в процессе проникновения иностранных инвесторов на зарубежные рынки можно выделить следующие этапы:

- заключение межфирменных соглашений о сотрудничестве в различных сферах – НИОКР, производства, сбыта и т.д.
- создание торговых представительств;
- образование совместных предприятий;
- открытие собственных производственных, торговых и пр. филиалов.

Конечно, в реальной действительности такая последовательность не всегда соблюдается, особенно в современных условиях, когда наиболее крупные фирмы и ТНК могут одновременно использовать различные формы и методы экспансии на зарубежные рынки. В начале 90-х годов создание совместных предприятий и открытие представительств были единственными возможными способами проникновения в российскую экономику. Не случайно в эти годы ведущие фирмы мира по производству автомобилей («Даймлер-Бенц», «Форд» и др.), парфюмерии («Нина Риччи», «Эстер Лаудер» и др.) и ряда других отраслей создавали совместные предприятия, занимающиеся сбытом их продукции на российском рынке. В последующем многие из них, присмотревшись к российскому рынку и освоившись на нем, стали вкладывать свои капиталы в производство продукции на базе российских предприятий. При этом арсенал форм и методов проникновения иностранных инвесторов на российский рынок и закрепления на нем значительно расширился, что отражает определенные изменения, происходящие в России, в том числе развитие и совершенствование законодательной базы.

Компании, которые в начале 90-х годов активно создавали совместные предприятия с российскими партнерами (в то время для иностранцев это была практически единственная возможность проникнуть в экономику России), предпочитают постепенно доводить свою долю в капи-

тale совместных предприятий до 100%. Примером здесь может служить всемирно известная американская компания по производству тракторов и дорожно-строительной техники «Катерпиллар», имевшая в начале 90-х годов совместные предприятия с Кировским заводом (Санкт-Петербург), Уралмашем и ЗИЛом. В последующем эти совместные предприятия прекратили свое существование, хотя «Катерпиллар» продолжает поддерживать с названными российскими предприятиями партнерские отношения. Теперь американская фирма начала строительство в Ленинградской области собственного завода, который будет выпускать продукцию — технику и запчасти к ней — на экспорт для предприятий компании в Западной Европе. Таким образом, крупные западные компании включают создаваемые ими на территории РФ предприятия в свою *глобальную сеть*, пользуясь, в частности, тем что себестоимость производимой на них продукции гораздо ниже, чем на Западе, а падение рубля после августовского кризиса 1998 г. снизило ее еще больше.

Подобные примеры подтверждают положительное воздействие ИПИ на развитие российской экономики, так как способствуют ее оздоровлению и модернизации, созданию новых рабочих мест, использованию производственных мощностей, насыщению внутреннего рынка, уменьшению объема импорта и решению других социально-экономических проблем. Характерно и то, что даже после дефолта 1998 г. из России не был выведен ни один доллар иностранных прямых инвестиций: «убежали», прихватив с собой немалую часть российских финансовых ресурсов, спекулятивно-финансовые инвестиции, потенциально расположенные к бегству (1, с. 47).

Как показывает опыт многих стран, совместное предпринимательство, базирующееся на инвестиционном сотрудничестве, отличается большей устойчивостью, чем другие формы совместного предпринимательства. Совместное финансирование и освоение капиталовложений формируют более широкие и разнообразные возможности для межфирменного сотрудничества в международных масштабах. По данным американских исследователей, анализировавших деятельность совместных предприятий в ряде стран Латинской Америки, в расчете на 1 долл. капиталовложений отдача от деятельности предприятий с иностранными инвестициями была в 2,5-3,5 раза выше, чем от аналогичных предприятий, действующих только на базе национального капитала.

К преимуществам ИПИ относится то, что они сочетают перенос практических навыков иправленческого мастерства со взаимовыгодным объемом ноу-хау; обладают мультиплекативным эффектом, позитивно

влияющим не только на производство, но и на другие сферы экономики; активизируют конкуренцию и содействуют развитию малого и среднего бизнеса; при правильной организации, стимулировании и размещении в состоянии ускорить восстановление профилирующих отраслей и регионов; способствуют общей социально-экономической стабильности и снижению уровня экономической преступности; стабилизируют уровень занятости и повышают уровень доходов населения. Расширяют налоговую базу; помогают решать проблемы платежного баланса (1, с. 116-117).

Примеры довольно успешной деятельности многих иностранных инвесторов в России не должны заслонять того факта, что некоторые из них скапывают российские предприятия с целью избавления себя от возможных конкурентов. Как подчеркивают некоторые западные исследователи, подрыв или уничтожение внутренней производственной базы реформируемых стран позволяет ТНК и другим компаниям западных стран уничтожать потенциальных конкурентов и расширять свои рынка сбыта. Вытеснение российских производителей видно на примере пивоваренной промышленности. За последние пять лет западные инвесторы вложили в российское производство пива около 2 млрд. долл. и построили 20 предприятий, установив на них самое современное оборудование (22, с. 25). По мнению экспертов, из российских компаний, основанных без участия иностранного капитала, с на равных с западными производителями могут конкурировать только московское «Очаково» и казанский «Красный Восток». Остальные 296 пивных предприятий России (два года назад их было 310) либо перестанут развиваться, либо стремительно деградируют. Это и не удивительно, поскольку более 60% основных фондов отрасли устарели и лишь 20-30% соответствуют международным стандартам. Значительная часть производственных линий отечественных заводов эксплуатируется 10-20 лет (22, с.25).

Иностранные инвестиции в российские сырьевые предприятия под обеспечение сырьем (в первую очередь нефтью, газом, металлами) в результате поставок зарубежного оборудования в Россию на условиях рассрочки привели к тому, что цены на это оборудование устанавливаются на уровне выше среднемирового, а погашение происходит ступенчато российским сырьем по ценам ниже мировых. Рентабельность таких сделок для зарубежных корпораций составляет 20-25%, что намного превышает средний мировой уровень. Это позволяет иностранным инвестициям окупаться на второй-третий год, но тяжелым грузом ложится на плечи российских предприятий (18, с. 121).

И еще один факт. Вынужденная практика привлечения иностранных специалистов к оценке активов или иных базовых факторов российских предприятий при подготовке инвестиционных проектов, например, по добыче нефти или другого сырья, показала четкую позицию зарубежных фирм, занижающих оценки потенциала российских предприятий с целью навязывания кабальных условий реализации совместных проектов. (18, с. 128). По расчетам, сделанным в США, из сумм финансовой помощи, предоставляемой России, по конкретным проектам от 50 до 90% уходит на оплату услуг американских консалтинговых фирм, специализирующихся в области сопровождения проводимых в нашей стране рыночных реформ (18, с. 121).

Специалисты отмечают, что приток иностранного капитала создает ряд угроз и для экономической безопасности страны, к числу которых относятся:

- усиление сырьевой направленности экономики страны (т.е. торможение структурной перестройки в отраслевом плане);
- свертывание производства в важнейших отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;
- завоевание иностранными фирмами российских предприятий с целью установления ими контроля над стратегически важными предприятиями;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов на его погашение. В этом случае, как отмечалось в одной из работ, «мы берем чужие деньги на короткий срок и под большие проценты, а расплачиваемся богатством своей Родины, которое отдаем по низким ценам и навсегда» (14, с. 43).

Подобные последствия объясняются тем, что цели иностранных инвесторов, как правило, не совпадают с целями и интересами принимающих стран. В числе главных целей иностранных предпринимателей: получение дополнительных доходов; захват новых рынков сбыта; устранение конкурентов в стране — импортера капитала; ослабление конкурентов вне страны — импортера капитала; получение доступа к ресурсной базе; диверсификация деятельности; доступ к финансовым ресурсам; использование производственных или торговых преимуществ; уклонение от налогов или скрытие прибыли (14. с.86).

Именно этим можно объяснить тот факт, что отраслевые приоритеты иностранных инвесторов в целом не совпадают с приоритетами структурной политики России, тяготея к сфере услуг, а не к обрабатывающей промышленности. Следует, однако, отметить, что иностранные

инвесторы, как правило, не склонны к благотворительности и выбирают наименее рискованную стратегию, сосредоточивая инвестиции на таких направлениях промышленного производства, как:

- крупные проекты в сырьевой и топливной промышленности, где прибыль гарантирована произведенной продукцией, а финансирование может быть поддержано международными организациями;
- низкозатратные производства, не требующие крупных капиталовложений;
- производства, у которых технологические цепочки могут быть интернационализированы и в результате становятся относительно независимыми от ситуации в экономике России.

Инвестиционный климат в России

Для продолжения структурных реформ и модернизации экономики Россия нуждается в огромных финансовых средствах. По оценкам, потребности России в ИПИ составляют не менее 15-20 млрд. долл. в год. Подобные масштабы привлечения иностранных инвестиций вполне реальны, поскольку Россия обладает бесспорными преимуществами, делающими ее потенциально привлекательной для иностранных инвесторов. К числу таких преимуществ специалисты относят:

- потенциально емкий внутренний рынок;
- необходимость в средствах для технического обновления производства и инфраструктуры;
- более высокий уровень продаж и более высокая рентабельность капиталовложений, чем в других странах;
- возможность диверсификации источников сырья, топливно-энергетических и других ресурсов;
- сравнительно низкая стоимость зданий, сооружений и земли;
- относительно высокий уровень профессиональной подготовки рабочей силы и низкий уровень оплаты труда;
- наличие в ряде отраслей высокого научно-технического потенциала;
- возможность организации конкурентоспособного экспорта товаров.

Для использования этих потенциальных возможностей и привлечения иностранных инвестиций необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Последний представляет собой совокупность

политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих или отталкивающих иностранные инвестиции. Понятие инвестиционного климата отражает, в какой степени благоприятна ситуация, складывающаяся в стране, регионе, отрасли, по отношению к инвестициям, которые могут быть здесь осуществлены. Оценка инвестиционного климата основывается на анализе определяющих его факторов, главными из которых являются инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный риск — вероятность потери инвестиций и дохода от них. Уровень инвестиционного риска зависит от политической, социальной, экономической, экологической и криминальной ситуации в регионе, а также от наличия необходимого стабильного законодательства. Как правило, в качестве «премии за риск» выступает процентная оценка уровня общего инвестиционного риска по стране. Так, американские инвесторы рассчитывают на следующие нормы прибыли: в западноевропейских странах, Канаде и Японии — 12-15% (как и в самих США), в развивающихся странах — 18, в России в связи с высоким уровнем риска — 25% (9, с. 53).

При оценке инвестиционного климата в той или иной стране на первом месте по значимости стоят факторы политической стабильности, которые определяют общие условия функционирования бизнеса. Стабильность политических условий означает не только устойчивость политических режимов, но и предсказуемость их экономической политики. На втором месте находятся факторы экономической стабильности, которые определяются темпами экономического роста, объемом внутренних инвестиций, уровнем инфляции и т.д. Как показывает мировой опыт, существует строгая зависимость между объемом внутренних и иностранных инвестиций: чем больше страна вкладывает средств в реальную экономику, тем больше иностранных инвестиций она в состоянии привлечь. Большое значение для инвестиционного климата имеет и качество жизни в принимающей стране. Его ухудшение тормозит бизнес, поскольку при этом увеличивается доля тех, кто не живет, а выживает. А выживающие и, в первую очередь, молодежь образуют мощный очаг социальной напряженности, что не может не сдерживать иностранных инвесторов.

Таким образом, инвестиционный климат представляет собой обобщенную характеристику совокупности экономических, социальных, политических и государственно-правовых условий, создающих определенный уровень привлекательности для инвестиций (9, с. 53). Он является следствием взаимодействия большого количества факторов, что за-

трудняет разработку программы его улучшения. Тем не менее для каждого периода следует выделить важнейшие факторы и сосредоточить на них усилия по улучшению инвестиционного климата.

По мнению экспертов ООН, государственная политика в области ИПИ должна быть направлена на устранение двух групп недостатков в функционировании рыночных механизмов: 1) проблем информации или координации в рамках инвестиционного процесса, в результате чего приток ИПИ в страну может быть недостаточным или ненадлежащего качества; 2) расхождения интересов частных инвесторов с интересами принимающих стран, что может обуславливать отрицательное воздействие на развитие или позитивные, но краткосрочные выгоды (12, с. 36). В табл. 2 представлены используемые в мировой практике меры политики в отношении ИПИ.

Оценивая инвестиционный климат России по международным стандартам и используя такие критерии, как социально-политическая стабильность, динамизм экономического роста, степень либерализации внешнеэкономических отношений, наличие развитой промышленной и социальной инфраструктуры, банковской системы, фондового рынка, системы телекоммуникаций, относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы и др., можно констатировать, что практически по всем названным параметрам Россия уступает многим странам мира.

Таблица 2
Классификация мер в отношении иностранных инвесторов

Методы	Инструменты
Тарифные	Таможенные пошлины
Нетарифные:	
Количественные	Квотирование Лицензирование «Добровольные ограничения»
Регламентные	Технические барьеры (санитарные, экологические и др.)
Товарные	Государственные закупки
Ценовые	Ценовая дискриминация
Организационные	Ограничения доступа на рынок услуг Ограничения на создание филиалов
Условные	Требования об использовании местных компонентов, рабочей силы и т.д.
Финансовые	Налоги и сборы Субсидирование Кредитование

Одним из важнейших условий привлечения ИПИ в отрасли с высокими темпами роста и в жизнеспособные предприятия является устранение неравенства конкуренции. По мнению специалистов Глобального института Мак-Кинзи, в одной только нефтедобывающей промышленности в ближайшие десять лет объем иностранных инвестиций может достигнуть 80 млрд. долл., или около 3% ВВП России (11, с. 22). Большинство работающих в России иностранных инвесторов признают, что за годы реформ страна проделала огромный путь в формировании рыночной экономики, однако процессы становления необходимых рыночных институтов идут не так быстро, как могли бы. Сегодня Россия остро нуждается в реструктуризации экономики на современной технологической основе, что требует значительных капиталовложений. Продолжается отток капиталов за рубеж, общий объем которых оценивается в 300 млрд. долл. и более. Все это требует разработки соответствующей политики по при-

влечению иностранного капитала, т.е. создания для него благоприятного инвестиционного климата.

В докладе «Инвестиционный климат в России» (16), подготовленном под руководством профессора Е.Г.Ясина, подчеркивается необходимость разработки долгосрочной стратегии стимулирования сбережений и привлечения инвестиций, в том числе иностранных. При этом основное внимание следует уделять не столько предоставлению льгот (например, налоговых) отдельным инвесторам, сколько общему улучшению условий для инвестиций (например, за счет общего снижения налогового бремени). Для улучшения инвестиционного климата в России необходимо:

- в области *макроэкономики* — обеспечить низкий уровень инфляции, предсказуемость изменения цен и оздоровление государственного бюджета;
- в области *налогообложения* — сократить численность налогов, снизить общее налоговое бремя, отменить неоправданные льготы и др.;
- в *финансово-банковском секторе* — ускорить реструктуризацию банковского сектора, расширить присутствие иностранных банков, совершенствовать систему банковского надзора, принять меры по сокращению неплатежей и т.д.;
- в области *внешнеэкономической и таможенной политики* — активизировать усилия по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО), упростить порядок таможенного регулирования, ускорить создание зоны свободной торговли со странами СНГ, совершенствовать валютное регулирование;
- в сфере *защиты прав собственности* — ужесточить ответственность за действия, нарушающие интересы инвесторов, усилить меры по защите прав интеллектуальной собственности;
- в обеспечении *свободы входа на рынок* — упростить процедуры по организации бизнеса (сейчас для этого требуются резолюции более 30 разных инстанций — от пожарной до налоговой инспекции — и 50-90 разрешительных документов);
- в *борьбе с коррупцией* — ужесточить законодательство, сократить число лицензируемых видов деятельности, компьютеризовать учет в налоговой и таможенной службах и т.д.;
- в сфере *бухгалтерского учета* — обеспечить высокий уровень прозрачности, полноты и достоверности отчетности в соответствии с международными стандартами;
- в области *структурных реформ* — принять меры по выравниванию условий конкуренции и дальнейшей либерализации экономики;

— в области укрепления институтов государственной власти — принять меры по преодолению слабости государства (совершенствование законодательства, судебная реформа, укрепление федерализма, реформа государственной службы);

— в социальной области — провести реформы системы социальной защиты, пенсионного обеспечения, образования и здравоохранения, усиление защиты прав трудящихся в области трудовых отношений.

Все эти меры, в конечном счете, должны способствовать созданию привлекательного имиджа России среди потенциальных инвесторов. Для этого необходимо также проведение рекламно-информационных кампаний в средствах массовой информации, организации и участия страны в инвестиционных выставках, презентациях и семинарах, в направлении за рубеж инвестиционных миссий. Таким образом, проблема улучшения инвестиционного климата очень сложна, так как затрагивает действие многочисленных и разнообразных факторов, касающихся всех сфер и аспектов социально-экономического развития страны. Именно поэтому для ее решения следует выявить ключевые факторы для данного момента и сосредоточить усилия на их улучшении.

Некоторые специалисты полагают, что даже при условии улучшения инвестиционного климата Россия не может рассчитывать на значительный приток ИПИ. Наиболее полно эта точка зрения представлена в книге А.П.Паршева (21), по мнению которого, идея интеграции российской экономики в мировую была порочной с самого начала, а те финансовые механизмы, которые были построены якобы для привлечения иностранных инвестиций, на деле служили каналами для вывоза капитала за рубеж. При этом автор ссылается на то, что структура и объемы затрат на территории России часто в несколько раз выше среднемировых, главным образом из-за сурового климата и низкой плотности населения. Так, условия строительства и производства в России гораздо сложнее, чем в других странах: среднегодовая температура в России составляет минус 5,5 градусов, тогда как, например, в Финляндии — плюс 1,5; и лишь треть нашей земли — эффективная площадь, т. е. пригодна для жизни (21, с. 41). В зависимости от вида строительства его стоимость в России в два-три раза выше, чем в Западной Европе, а по сравнению с субтропиками — в несколько раз (с. 56-57). Расходы энергии на производство в России в четыре-восемь раз больше среднемировых (21, с. 243).

Что касается зарплаты россиян, то она, по мнению А.Паршева, всегда была по мировым меркам довольно высока. Это во многом связано с тем, что даже простое выживание в наших условиях стоит дорого. Если

в странах с почти идеальным климатом (к ним относятся Кипр, Иордания, Малайзия и др.) на создание «единицы комфорта» расходуется одна «единица энергии», то в Мексике эти расходы в 1,6 раза больше, в Японии и Западной Европе – в 2-2,5 раза, в США – в пять раз и в России – в восемь раз (21, с. 92). Таким образом, утверждения о том, что «инвесторы уже стоят в очереди» – либо свидетельство о профнепригодности, либо вранье, а обещания «создать благоприятный инвестиционный климат» в условиях свободного мирового рынка реальной почвы не имеют (21, с. 97). В результате, делает вывод автор, «привлечь иностранные инвестиции в российское промышленное производство нельзя никак, никакими силами» (21, с. 23).

Другие авторы не столь категоричны, однако и они не проявляют особого оптимизма по поводу широкомасштабного привлечения ИПИ в российскую экономику. Так, А.Булатов обращает внимание на масштабы бегства капитала, которые прежде всего зависят от инвестиционного климата в стране. Ненадежность банковской системы для вкладчиков, недостаточная легитимность значительной части российского капитала из-за сомнительных способов его приобретения, а также неспособность и нежелание большинства владельцев российского капитала использовать его эффективно в самой России – все это приводит к тому, что бегство капитала останется одной из первоочередных проблем России на предстоящие годы. Надежда на то, что в результате улучшения экономической ситуации в стране эта болезнь излечится сама собой и поэтому лечить ее не надо, выглядит «в лучшем случае романтично» (7, с. 68). Столь же романтичной выглядит и надежда на существенный приток иностранных капиталообразующих инвестиций. Даже при выходе на траекторию стабильного экономического роста притоку ИПИ будут препятствовать высокие налоги, несовершенство и запутанность законодательства и чиновничий произвол (7, с. 68). Все это требует усиления регулирующей роли государства и прежде всего в банковско-кредитной системе и сфере экспорта капитала. Усиление либеральных начал в одних сферах капитальнообразования с увеличением роли государственного регулирования в других могут заметно улучшить инвестиционный климат в стране.

В этих условиях некоторые специалисты предлагают прибегнуть к мерам разумного протекционизма. По их мнению, протекционизм необходим прежде всего для того, чтобы помочь встать на ноги в рыночной среде жизнеспособным и потенциально конкурентоспособным отраслям и секторам экономики. Он не должен быть тотальным, направленным на всеохватывающую защиту народного хозяйства. Срок действия защиты

ных мер не может быть сколь угодно долгим, а должен охватывать сравнительно короткие отрезки времени (4 — 8 лет), необходимые для защищаемых производств и секторов рынка (5, с. 10). Но в течение этих периодов времени защитные меры не должны быть неизменными, они должны постепенно снижаться по мере повышения конкурентоспособности защищаемых отраслей. Таким образом, протекционизм должен быть достаточно умеренным, выборочным — ограниченным по времени и убывающим по степени поддержки отраслей и подотраслей экономики.

Необходимость таких мер обусловлена и тем, что участие иностранного капитала в России, как отмечалось выше, уже привело к ряду отрицательных последствий долгосрочного характера. В их числе приоритетное внимание западных инвесторов к добыче и экспорту топливно-энергетических ресурсов, что способствует исчерпанию невозобновляемых ресурсов и гипертрофированному развитию отдельных отраслей и регионов страны. Слабость государственного регулирования иностранного капитала в РФ создает условия для развития в стране малоэффективного производства, сильно загрязняющего окружающую среду (5, с. 12).

Необходимым условием формирования благоприятного инвестиционного климата является создание международного образа (имиджа) страны, предлагающей инвесторам большие, нежели другие страны, возможности. Это очень важно в условиях усиливающейся между странами конкуренции по поводу привлечения иностранных инвестиций, особенно в форме прямых вложений. Решение инвестора всегда является результатом его индивидуального выбора на основе оценки соотношения между сегодняшним риском и будущей отдачей от инвестиций. Присваиваемые странам различными авторитетными агентствами рейтинги, безусловно, влияют на решение инвесторов вкладывать капиталы в ту или иную страну.

По рейтингам ведущих рейтинговых агентств Россия занимает невидное место. В мае 2001 г. агентство Standard & Poor's присвоило России долгосрочный суверенный рейтинг В-, который означает, что безопасность ограничена, финансовый рынок очень уязвим (31, с. 91). По этому рейтингу Россия занимает 87-е место из 88 стран, опережая только Эквадор. По индексу коррупции в 2000 г. Россия находится на одной позиции с Кенией, занимая 82-е место среди 90 участников рейтинга. По индексу непрозрачности (Opacity Index) Россия занимает 34-е место среди 35 стран (после нее только Китай). По уровню странового риска, рассчитываемого английским журналом "Euromoney", Россия занимает 95-е место (чем выше, тем хуже), хотя в свое время

СССР занимал в том же рейтинге вполне пристойное 18-е место (31, с. 91).

Как отмечается в журнале «Эксперт», «ведущие мировые консалтинговые компании, что страшат клиентов мракобесием нашей далекой северной страны, давно содержат здесь огромные штаты сотрудников и арендуют шикарные офисы», а «басни про ужасных русских не имеют к действительности никакого отношения» (31, с. 92). Дело в том, что их придумывают и распространяют вполне профессиональные и расчетливые люди, специалисты по investors relations, движимые циничными интересами – больше получить со своих клиентов за посреднические услуги. Конечно, в России еще немало нерешенных проблем, однако проведенный журналом опрос руководителей крупных мировых компаний различных отраслей, инвестирующих в России, показал, что для них “Россия – это уникальный шанс сделать большой бизнес” (31, с. 92). Кроме того, они подчеркивали, что в стране нормализуются законодательство и правовая система, формируется инфраструктура бизнеса, налаживается быт. В России действует Европейский бизнес-клуб, активисты которого регулярно работают с российскими министрами и вице-премьерами, решая конкретные задачи по улучшению делового климата – по введению адекватного таможенного режима, переходу на мировые стандарты отчетности, налогообложению, регистрации компаний и т.д.

Тенденции к улучшению инвестиционного климата в России подтверждаются и результатами деятельности иностранных фирм, представленными в следующем разделе.

Деятельность иностранных фирм в России

В данном разделе приводятся данные о состоянии, проблемах и перспективах расширения деятельности некоторых ведущих западных фирм различных отраслей в российской экономике.

Metro AG, третий по величине торговый концерн в мире, владеющий одной из самых популярных в Европе розничных сетей, официально объявил о том, что в 2002 г. в Москве появится его первый рынок Cash & Carry (C&C) (продажа за наличные без доставки товара на дом), а в 2005 г. их будет уже пять. Эта фирма, присутствующая в 20 странах, в последние годы присматривается к нашей стране (19, с. 32). Основная причина ее колебаний по поводу конкретных сроков внедрения — нестабильность экономической ситуации в России, для которой был выбран наименее

подверженный риску вид бизнеса, рассчитанный не на розницу, а на мелкий опт. В случае успеха фирма будет развивать и другие виды бизнесов группы – сеть продуктовых гипермаркетов и супермаркетов, а также специализированные сети по реализации бытовой электроники и универмаги (41, 42).

Компания Metro AG намерена инвестировать более 250 млн. нем. марок, чтобы в конце 2001 г. начать создание на территории Москвы сети оптовых рынков; в 2002-2005 гг. в столичном регионе должно быть создано пять-шесть таких рынков. Предполагается, что торговая площадь первого рынка составит 10 тыс. кв. м. На первых порах Metro AG рассчитывает на сравнительно небольшую конкуренцию. Только сеть турецких супермаркетов «Рамстор» и шведский мебельный гигант IKEA отважились пока прийти на неустойчивый российский рынок. У иностранных компаний есть несколько преимуществ перед местными сетями: 1) они не испытывают недостатка в инвестиционных ресурсах, который тормозит развитие российских сетей; 2) благодаря отлаженным технологиям, они имеют больший ресурс снижения издержек и цен и повышения производительности труда (производительность лучших российских супермаркетов составляет 80-90% от уровня западных; 3) европейский стандарт качества обслуживания клиентов пока значительно выше отечественного, поэтому при одинаковых ценах покупатель предпочтет иностранный магазин (19, с. 32).

Однако даже эти очевидные преимущества не гарантируют иностранным компаниям легкого прорыва на российский рынок. Не исключено, что их развитие на нем не будет слишком успешным, во-первых, по причине неравномерности условий ведения бизнеса даже в пределах Москвы, поскольку даже отечественные торговцы испытывают трудности при перенесении бизнеса из одного района города в другой из-за различий в уровнях жизни потребителей и развития инфраструктуры; во-вторых, вследствие трудностей внедрения торговли по западным стандартам и технологиям.

SPAR — владелец международной розничной сети – в начале 2000 г. определил своего российского оператора — оптовую торговую компанию Русмед, которая стала называться SPAR-Retail. Уже подобрано несколько возможных объектов для размещения pilotного магазина в Москве. SPAR намерен развивать не только собственную сеть, но и франчайзинг. Представители компании надеются на успех своей деятельности в России. Согласно бизнес-плану, через два-три года число российских

магазинов SPAR достигнет нескольких десятков. Цены в них предполагается поддерживать на уровне, рассчитанном на потребителей не с самыми низкими доходами (19, с. 32).

IKEA — шведская фирма, прибывшая на российский рынок в марте 2000 г., открыла в подмосковных Химках первый магазин, на строительство которого было потрачено 50 млн. долл. Магазин ежедневно посещают около 5 тыс. человек, а в выходные дни — в пять раз больше. В целом почти 4 млн. русских покупателей посетили первый магазин, сумма сделок составила 100 млн. долл., что более чем вдвое превзошло ожидавшуюся сумму (37). Исходя из этого, фирма планирует дальнейшее расширение бизнеса: она намерена инвестировать 48,5 млн. евро в создание нового торгового центра, который должен принять первых клиентов в декабре 2002 г. (36). По словам генерального директора российского отделения фирмы Л.Дальгрена, IKEA планирует в течение ближайших лет сооружение пяти новых центров в московском регионе и в Санкт-Петербурге. Кроме того, есть, по его мнению, еще десяток российских городов, где можно было бы разместить магазины фирмы (26, с. 24). Германское подразделение сети IKEA, ведущее бизнес в России и заинтересованное в масштабных инвестициях, готово участвовать в схеме “долги в обмен на инвестиции”. Среди преимуществ России Л.Дальгрен отметил наличие необходимого сырья и материалов, квалифицированной рабочей силы и еще несформировавшегося рынка в интересующем фирму секторе, т.е. практическое отсутствие конкуренции. IKEA возлагает на Россию большие надежды. Она уже работает с 50 российскими производителями и планирует увеличить их число, насколько это возможно (8, с.18). Российское отделение IKEA рассчитывает достичь рентабельности через семь-восемь лет. И если для любой другой страны это можно считать плохим результатом, то в России, учитывая объем рынка, это хорошая перспектива, особенно, когда речь идет о Москве, где объем продаж вдвое выше, чем в Петербурге. Для снижения расходов и, возможно, цен группа намерена построить мебельную фабрику в регионе Санкт-Петербурга.

Merloni — итальянская группа по производству бытовой электротехники, выпускающая стиральные машины (Indesit, Ariston, Scholtes), посудомоечные машины, электропечи, холодильники, в 2000 г. за 119,3 млн. долл. приобрела контроль над российской компанией «Стинол», которая, в свою очередь, контролирует более 40% российского рынка (40). По мнению руководства, это приобретение позволит увеличить при-

существие фирмы на Востоке, поскольку именно Восточная Европа является целью дальнейшего развития фирмы.

Патэрсон — сеть ирландских универсамов — недавно открыла свой пятый супермаркет в Москве; к концу 2002 г. ее сеть будет насчитывать 18 магазинов. Хотя новый супермаркет на Коломенской невелик (его площадь — 2,7 тыс. кв. м), в нем будет представлено более 20 тыс. наименований товаров (продукты питания, посуда, бытовая химия). Магазин рассчитан на покупателей со средними доходами. Иностранные торговые фирмы торопятся занять место на российском рынке в расчете на то, что основная нынешняя беда российского населения — низкая покупательная способность — со временем будет преодолена.

Glaverbel — вторая по значимости европейская группа по производству продукции из стекла стала первой в своей отрасли фирмой, появившейся в 1997 г. в России. За 20 млн. долл. она приобрела 26% акций крупнейшего в России Борского стекольного завода в г. Нижний Новгород и в результате оказалась во главе консорциума инвесторов, держащих 75% капитала компании. Glaverbel намерен до 2007 г. выкупить доли своих партнеров, среди которых ЕБРР и МБРР, затратив на эти цели до 100 млн. долл. в течение пяти лет. Группа готова на значительно большие капиталовложения, но ей приходится сталкиваться с множеством юридических, налоговых, бюрократических трудностей (39). Инвестиции оправданы значительным потенциалом роста, который могут обеспечить два крупных потребителя стекла: строительство и автомобильная промышленность. В российском строительстве потребление стекла составляет около 4,5 кг на одного жителя, тогда как в Западной Европе — 17,8 кг. Что касается автомобильных стекол, то и здесь перспективы роста очевидны: нынешний парк автомобилей составляет около 23 млн. машин, или семь машин в год на 1 тыс. жителей, тогда как в Западной Европе — 40 (39).

Среди трудностей, с которыми столкнулась фирма, ее руководители называют бартер и социальные проблемы, что создает трения с местными властями. В течение трех лет пришлось уволить 1 тыс. человек, но для достижения западной производительности нужно сократить еще 2,5 тыс. человек. Это трудно делать в стране, где нет пособий по безработице, приходится изыскивать возможности для создания новых рабочих мест, поддерживать организацию малых предприятий по строительству, ремонту зданий, упаковочных и пр. И тем не менее даже при довольно скромных инвестициях Glaverbel достиг солидных результатов: в 1999 г. его прибыль составила 17,6 млн. фр. франков (39). Но еще большим дос-

тижением является то, что фирма на несколько лет опередила на этом рынке своих западных конкурентов.

Ehrmann — немецкая компания, один из европейских лидеров в производстве йогуртов, открыла собственное предприятие в подмосковном Раменском. Летом 2000 г. голландская Campina построила завод в Ступине и французская Danone — в Чеховском районе. Таким образом, иностранные фирмы готовятся к предстоящему буму на йогуртовом рынке России. Уже сейчас здесь продаётся в месяц 13-15 тыс. т продукта, причем только за шесть месяцев 2000 г. объемы продаж увеличились на 33% и, по прогнозам, этот рынок будет расти и дальше. Со временем, как надеются в Ehrmann, россиянин, съедающий сейчас менее 1 кг йогуртов в год, догонит немца, потребляющего 16 кг (20, с. 16). Из всех иностранных производителей компания Ehrmann настроена наиболее радикально. Путем активной экспансии она намерена резко изменить расклад сил на российском рынке, получив на нем не менее 30%, тогда как сейчас она занимает только 2,3%, значительно уступая конкурентам — российской компании «Вимм-Билль-Данн», голландскому Fruttis и французскому Danone. Конкурентов это намерение пока не очень взволновало, поскольку марка Ehrmann еще не очень популярна у россиян, которые в последнее время предпочитают продукты российского производства. Именно это, а также мощная динамика рынка, заставили европейских производителей йогуртов принять в 1998 г. радикальные решения не только о строительстве предприятий, но и об инвестициях в сельскохозяйственное производство. Их не остановил даже августовский кризис. В результате все иностранные производители, обосновавшиеся в Подмосковье, обеспечили себя надежными поставщиками молока. Но если Campina и Danone вложили в российское сельское хозяйство всего по несколько сотен тысяч долларов, то Ehrmann — 20 млн. долл., т.е. столько, сколько "Вимм-Билль-Данн" намерен вложить в программу, рассчитанную на 10-15 лет (20, с. 17). Таким образом, компания обеспечила себе в плане сыра весьма надежные позиции для вхождения в рынок.

Своим основным оружием фирма считает ценовую политику. Недорогими йогуртами Ehrmann рассчитывает завоевать главным образом российскую провинцию, потратив в 2000 г. на рекламу своей продукции 2 млн. долл. (20, с. 19).

«Нестле» — известная швейцарская ТНК демонстрирует наиболее типичный пример проникновения и закрепления на российском рынке. В экспансии фирмы можно выделить следующие основные этапы.

1. В начале 90-х годов «Нестле» создала в России сеть фирм-импортеров и дистрибуторов, которые стали активно продвигать на российский рынок продукцию всемирно известных торговых марок – «нескафе», «натс» «несквик» и др.

2. В 1992 г. компания купила первый пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия». В 1995 г. она довела свою долю в капитале «России» до 93%, что позволило переоснастить кондитерскую фабрику и увеличить объем производства. Наряду с шоколадом серии «Нестле классик» и батончиками «Натс», фабрика стала выпускать продукцию под «русскоязычными» названиями (например, шоколад «Шок»).

3. В 1993 г. компания приобрела контрольный пакет акций фабрики по производству мороженого в г. Жуковском, которая продолжает выпускать продукцию под русскими названиями.

4. В 1996 г. через «Россию» был куплен контрольный пакет акций самарской фабрики АО «Кондитер». Через год обе фабрики были объединены в АО «Кондитерское объединение «Россия».

5. В январе 1998 г. «Нестле» приобрела контрольные пакеты акций еще двух фабрик – АО «Алтай» в Барнауле и АО «Камская» в Перми, а в июле того же года – АО «Хладопродукт» в Тимашевске Краснодарского края. Последнее предприятие будет выпускать не только мороженое, но и замороженные овощи и фрукты.

В результате всех этих мер совокупный оборот группы «Нестле» в России достиг в 1998 г. более 500 млн. долл. На компанию работает более 5 тыс. россиян. Успешная деятельность компании в России обусловлена не только наличием шести местных производств, но и тем, что она постоянно позиционирует себя как российская компания. Перед тем как ввести новые брэнды, «Нестле» тщательно изучает вкусовые предпочтения россиян и всегда использует в своей рекламе традиционные русские мотивы.

Немецкий концерн **Henkel** в декабре 2000 г. купил за 10-15 млн. долл. (точная сумма сделки не разглашается) крупнейший российский завод по производству стиральных порошков «Пемос». До конца 2001 г. Henkel выкупит у прежнего владельца завода «Альфа-банка» еще 30% акций и станет практически единоличным владельцем российского предприятия за скромную сумму, не превышающую 20 млн. долл. (27, с. 18). В результате немцы станут абсолютными лидерами производства стиральных порошков, продажи фирмы увеличатся почти в два раза, а рыночная доля компании вырастет с 16 до 31%. Затратив 20 млн. долл., фирма сможет ежегодно зарабатывать минимум 65 млн. долл. Кроме того, при грамотной маркетинговой стратегии Henkel уже в этом году

может превратиться в монополиста, доведя свою долю на российском рынке синтетических моющих средств до 40-45% (27, с.18).

На своих заводах в России (кроме «Пемоса», Henkel имеет завод в Тосно под Петербургом и в Энгельсе Саратовской области) компания ежегодно выпускает 64 тыс. т стиральных порошков («Лоск», «Хенка», «Дени» и др.), чистящие средства и клей «Момент». Для завоевания российского рынка немецкая компания вложила только в разработку новых рецептур порошков 9 млн. долл., а в ремонт предприятия в Тосно — 20 млн. долл. (27, с. 20). Покупка «Пемоса» немцами обострит конкуренцию, первыми жертвами которой станут небольшие заводы, выпускающие дешевый стиральный порошок и занимающие 20% рынка. Немцы перетянут их покупателей высоким качеством продукции при одинаковом уровне цен (10 руб. за пачку «Пемоса»). Следующими на очереди будут компании, выпускающие продукцию в среднем ценовом сегменте (20-30 руб. за пачку — «Лоск», «Хенка») и выше (от 30 руб. и выше за пачку «Persil»). Эта экспансия подкрепляется мощной рекламой. По оценке специалистов, только на телевизионную рекламу «Пемоса» придется потратить до 1,5 млн. долл. (27, с. 21). Производство порошков в Перми открывает немцам дорогу на малоосвоенные крупными производителями рынки Урала, Сибири и Казахстана, значительно экономя на транспортных издержках в этих регионах.

General Motors (GM) — крупнейший в мире производитель автомобилей заключил с «АвтоВАЗом» соглашение о самом крупном в российской автопромышленности инвестиционном проекте. По этому соглашению GM и «АвтоВАЗ» инвестируют по 100 млн. долл. в сборку внедорожников под маркой «Шеви» на новом заводе в районе Тольятти. Совместный проект получил одобрение после того, как третий партнер — ЕБРР подтвердил на совете директоров свое участие в сделке в форме предоставления дополнительных инвестиций в 40 млн. долл. GM получит возможность купить 41,5% «АвтоВАЗа» даже в том случае, если предприятие сменит собственника (6). Этим условием руководство GM предохранило себя от агрессивной тактики инвесторов в ситуациях, связанных с поглощением. Возможно, этим условием GM нанес определенный ущерб своей репутации, поскольку в западном бизнесе такие «ядовитые пилюли» не приветствуются, но GM есть чем рисковать в непредсказуемой России — общая сумма сделки составляет 333 млн. долл. (35).

ONGC — индийская государственная нефтяная компания купила за 350 млн. долл. 20%-ную долю в проекте «Сахалин-1»,

принадлежавшую «Роснефти». В течение пяти лет индийская компания вложит в осуществление проекта еще около 2 млрд. долл. После заключения сделки ONGC стала крупнейшим иностранным инвестором в России. Для Индии это тоже крупнейшие из зарубежных вложений, которое к тому же позволит ей значительно снизить зависимость от закупки энергоносителей на Ближнем Востоке: через пять лет ONGC планирует получать с Сахалина 4 млн. т нефти в год – 8% всего индийского потребления (13, с. 34). Конкуренция за пакет была очень жесткой, и индийская компания выиграла ее в борьбе с англо-американской компанией BP Amoco, предложив больше средств.

Bouygues – французская строительная компания — завершила в марте 2001 г. переговоры в Санкт-Петербурге по поводу участия российского филиала компании «Буигстрой» в строительстве крупных торговых центров (общей площадью 50 тыс. кв. м с автостоянками на 2 тыс. мест) и небольших отелей на 80-90 номеров за счет реконструкции исторических зданий в центре города. Bouygues уже хорошо известна в России: она построила отель «Ирис» и офис банка «Империал» в Москве, участвовала в установке подсветки Эрмитажа в Петербурге и в других проектах. Хотя предполагаемая сумма инвестиций в питерский проект не разглашается, однако, по оценкам, она должна составить уже на первом этапе не менее 100 млн. долл. (2, с. 24). Предсказать вероятность реализации проекта невозможно, поскольку французы нередко отказываются от своих планов.

PME – французская строительная фирма — получила заказ на реконструкцию бывшей Библиотеки им. Ленина, которая будет вестись под эгидой ЮНЕСКО. В ходе реконструкции предполагается установить уникальную противопожарную защиту, способную остановить пламя и максимально защитить книги от воды и влажности. Фирма будет также налаживать отопление, кондиционирование, изоляцию и ремонтировать крышу. Стройка рассчитана на три года и потребует 63,5 млн. фр. (34). С 1999 г. PME развивает активную деятельность в странах, имеющих репутацию трудных (Россия, Китай, Босния, Алжир). Фирма исходит из того, что в этих странах конкуренция слабее, у них есть потенциал развития, поэтому она сможет здесь более полно реализовать свои возможности. Стратегия внедрения везде одинакова: сначала выполняется определенный заказ, что позволяет фирме оценить потенциал страны. Если он кажется ей обнадеживающим, руководитель, компания создают свой филиал.

Приведенные примеры, безусловно, не могут не убеждать в том, что, несмотря на трудности, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в России, российская экономика представляет для них значительный интерес – не только потенциальный, но и реальный. Это позволяет надеяться на значительное увеличение притока ИПИ в Россию уже в ближайшие годы. В целом следует признать, что иностранные инвестиции из случайных и малозначимых явлений постепенно превращаются в важный и постоянно действующий фактор экономического развития, что вполне оправдывает усилия, направленные на их привлечение и поощрение.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Вызовы нового века. – М.: Ин-т экономики РАН, 2001. – 287 с.
2. Александров Д. Французские строители берутся за Петербург // Эксперт. – М., 2001. – № 10. – С.24.
3. Андрианов В.Д. Россия: Экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Нац. фонд подгот. кадров, 1999. – 662 с. –Библиогр.: с. 648-653.
4. Баас Л. Поощрение иностранных инвестиций и политика протекционизма в России // Внеш. торговля. – М., 1999. — № 6. – С. 10-12.
5. Балацкий Е. Прямые иностранные инвестиции и внутренняя инвестиционная активность // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 1999. — № 11. – С. 83-89.
6. Барт Т., Джек Э. GM страхует свою сделку «противоядием» // <http://www.ft.com/>
7. Булатов А. Капиталообразование в России // Вопр. экономики. – М., 2001. — № 3. – С. 54-68.
8. Власова О., Никифоров О. Плохой хороший кредитор // Эксперт. – М., 2001. — № 7. – С. 15-18.
9. Газизулина И. Инвестиции и инвестиционный потенциал: Экономический потенциал и факторы формирования // Аналит. банковский журн. – М., 2000. — № 9. – С. 50-58.
10. Для проведения реформ необходима жесткая централизация власти // <http://www.ft.com/>
11. Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий // ЭКО. – Новосибирск, 2001. — № 3. – С. 3-26.

12. Доклад о мировых инвестициях 1999: Прямые иностранные инвестиции и проблема развития: Обзор / Конф. ООН по торговле и развитию. — Нью-Йорк; Женева: ООН, 1999. — V1, 92 с. — Библиогр: с. 85-91.
13. Дранкина Е. Полный бхай-бхай // Эксперт. — М., 2001. — № 7. — С. 34.
14. Зырин Е.Иностранные инвестиции в экономику России: Их роль сегодня и завтра // Внеш. торговля. — М., 1999. — № 4. — С. 41-43.
15. Илларионов А. Экономическая политика в условиях открытой экономики со значительным сырьевым сектором // Вопр. экономики. — М., 2001. — № 4. — С. 4 – 31.
16. Инвестиционный климат в России // Общество и экономика. — М., 1999. — № 12. — С. 175 – 231.
17. Иностранцы предпочитают российское // Аргументы и факты. — М., 2001. — № 17. — С.5.
18. Логинов Е.Л., Лукин В.К. Управление экономическим развитием региона на основе использования иностранных инвестиций. — Краснодар: Краснодарский юридич. ин-т МВД России, 1999. — 283 с. — Библиогр.: с. 269-280.
19. Матвеева А. Сети движутся nach Russland // Эксперт. — М., 2000. — № 29. — С. 32.
20. Матвеева А., Селиванова В. Йогуртовое кольцо сжимается // Там же. — № 31. — 16-19.
21. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. — М.: Форум, 2000. — 411 с. — (Серия: «Великое противостояние»).
22. Петров А. Пива много не бывает // БОСС: Бизнес, организация, стратегия, системы. — М., 2001. — № 3. — С. 24-25.
23. Привалов А. Интегральная слякоть // Эксперт. — М., 2000. — № 10. — С. 16-18.
24. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику России: Материалы «круглого стола», прошедшего на Экон. фак. МГУ им. Ломоносова, 28 окт. 1997 г. / МГУ им.Ломоносова. Экон. фак.; Под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н. — М.: ТЕИС, 1998. — 201 с.
25. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике (Госкомстат России); Редкол.: Соколин В.Л. (пред.) и др. — М., 1999. — 416 с.
26. Селиванова В. «Икеа» строится // Эксперт. — М., 2001. — № 7. — С. 24.
27. Селиванова В. Осторожно: Henkel // Там же.- № 3. — С. 18-21.
28. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие для студентов экон. спец. вузов. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 304 с.
29. Тарасов С. Ласточки российского бизнеса в Нью-Йорке // Наш век. — М., 2001. — 15 марта. — С. 6.
30. Хорев Б.С., Цветков Н.А. Сравнительный анализ социально-экономического и демографического развития стран мира и России для оценки условий инвестирования / Науч.-аналит. центр регион. соц.-экон., демогр. и geopolит. исслед. и прогнозирования. — М., 1999. — 145 с.
31. Шмаров А., Аузан В. Как вести дела в России // Эксперт. — М., 2001. — № 18. — С. 90-108.
32. Blanc H, Lesnik R. Le mal russe // <http://www.latribune.fr/>.
33. Le britannique BP se retire du pétrolier russe Lukoil // <http://www.latribune.fr/>.
34. Cunin renove la grande bibliothèque de Moscou // <http://www.latribune.fr/>.

35. GM и «АвтоВАЗ»: Проект одобрен // <http://news.bbc.co.uk/low/russian/news/default.Stm>.
36. IKEA s'attelle a la construction de son deuxième magasin en Russie // <http://www.latribune.fr/>.
37. IKEA fait un an de succès en Russie et veut "montrer le chemin" // <http://www.latribune.fr/>.
38. L'italien Merloni s'offre le premier groupe russe d'électroménager Stinol // <http://www.latribune.fr/>.
39. Luc W. Investir en Russie, un pari qu'il faut rendre raisonnable // <http://www.latribune.fr/>.
40. Merloni investit 75 millions d'euros pour la renaissance d'Indesit – <http://www.latribune.fr/>.
41. Metro: Grosshandelsmarkt in Moskau // <http://www.wiwo.de/>.
42. Metro sucht ausländischen Investor für Kaufhof // <http://www.handelsblatt.de/>.

Н.Н. ИВАНОВА ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ КИТАЯ

В специальном досье, опубликованном в американском журнале *China business review*, рассматриваются различные аспекты иностранного инвестирования в экономику Китая. После большой волны притока иностранных инвестиций в экономику Китая в начале 90-х годов, с 1997 г. их приток заметно сократился. Если в 1993 г. было подписано контрактов на 111 млрд. долл., то в 1999 г. лишь на 41 млрд. долл. (1,с.8). Как импортер иностранных прямых инвестиций (ИПИ) Китай переместился со второго на четвертое место, уступая США, Великобритании и Швеции (1, с.8).

Главными инвесторами в китайскую экономику являются: Гонконг, заключивший в 1999 г. 5902 проекта (стоимостью 13 млрд. долл.), США — 2028 проектов (6 млрд.), Тайвань — 2499 проектов (более 3 млрд.), Южная Корея — 1547 проектов (1,5 млрд.), Япония — 1167 проектов (2,6 млрд.) (1, с.10). В конце 90-х годов иностранные инвесторы стали сталкиваться со все большими трудностями, связанными с непрозрачностью процесса разработки экономической политики, ее частыми изменениями, со многими ограничениями активности иностранных инвесторов — от прямого запрета ИПИ в некоторых отраслях до контроля за валютными операциями. К этому добавилось ухудшение рыночных условий, вследствие азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг. и структурной слабости китайской экономики, в которой, по мнению некоторых специалистов, правительственные реформы и либерализация зашли в тупик.

Иностранные инвесторы, действующие в Китае с начала 90-х годов, усвоили тот факт, что китайская экономика в высшей степени фрагментирована, законы и процедуры, связанные с инвести-рованием, существенно различаются между провинциями и городами и адаптировались к нему. Инвесторы, вступившие в китайскую экономику в середине 90-х

годов, были поражены неожиданной для них слабостью инфраструктуры, в том числе раздробленностью и неэффективностью системы распределения и запретом для иностранных компаний создавать свои системы. Удивление инвесторов вызывал процесс быстрого насыщения рынков в прибрежных китайских городах и превращение их в высококонкурентные. Притоку ИПИ препятствовала также государственная инвестиционная политика. В 1995 г. был принят список отраслей, классифицированных в отношении ИПИ следующим образом: отрасли, в которые инвестиции: а) разрешены; б) поощряются; в) ограничены; г) запрещены. В соответствии с этим списком запрещалось создавать предприятия, находящиеся в полной собственности иностранных инвесторов, в отраслях, имеющих национальное значение, например в автомобилестроении. Полностью запрещены иностранные инвестиции в секторе производства услуг телесвязи.

Государственная политика Китая направлена на то, чтобы заставить иностранных инвесторов передавать китайским фирмам наиболее продвинутую технологию. Не могла не вызвать раздражения у иностранных инвесторов налоговая политика китайского правительства. В 1995 г. Китай без предупреждения объявил об отмене освобождения от налогов импорта капитального оборудования. По оценкам, расходы иностранных компаний в связи с этим должны были возрасти на 20% (1, с.12). После длительных переговоров сторон в 1997 г. Китай восстановил освобождение от налогов импорта инвестиционных товаров, однако ужесточил контроль за применением этой льготы к каждому виду импортируемого оборудования. Если в начале 90-х годов Китай позволял иностранным инвесторам действовать «на грани законности», то в дальнейшем потребовал полной легализации их активности. Некоторые действия китайского правительства, имеющие цели, не связанные с иностранными инвестициями, тем не менее отрицательно оказались на деятельности иностранных инвесторов. Так, в 1998 г. китайское правительство ужесточило контроль за потоками иностранной валюты, желая предотвратить незаконный перевод ее китайскими компаниями за рубеж. В 2000 г. наметились тенденции к увеличению притока ИПИ: в первой половине года были подписаны контракты на 24,17 млрд долл., или на 25% больше, чем за соответствующий период 1999 г. (1, с.12).

Формы иностранных инвестиций в Китае

Основными формами ИПИ в Китае являются: представительство; отделение (филиал) иностранной фирмы; предприятие, находящееся в полной собственности иностранного инвестора; акционерные совместные предприятия (СП), кооперативные или контрактные СП. В последнее время возникли новые формы — холдинговые компании и компании с долевым участием иностранного инвестора.

Традиционно первым шагом для иностранного инвестора является создание представительства. Это относительно простой и быстрый путь проникновения в новые регионы и отрасли промышленности. Такой офис помогает иностранным компаниям установить связи с китайским правительством и изучить рынок. Однако представительства довольно дороги: они облагаются налогом в соответствии с объемом предполагаемой прибыли всего предприятия, располагаются в дорогих городских центрах, часто нанимают служащих с высокой заработной платой через государственные агентства занятости.

Если представительства выполняют лишь функции связи иностранных компаний с китайской экономикой, то отделения (или филиалы) иностранных фирм могут осуществлять и деловые операции. Они являются идеальной альтернативой представительствам с точки зрения налогообложения, которое осуществляется на основе фактической прибыли данного отделения. При этом отделения не имеют статуса юридического лица, всю ответственность за их деятельность несет материнская компания.

Наиболее популярной формой иностранного инвестирования является создание предприятий, находящихся в полной собственности иностранного инвестора. На их долю приходится около половины всех новых контрактов, подписанных в 1997 — 1999 гг. (2, с.15). Привлекательность этой формы для иностранных инвесторов заключается в полном контроле: все решения они принимают без участия или вмешательства китайской стороны. Китайское правительство не особенно поддерживает эту форму инвестирования, так как она не обеспечивает передачи Китаю новейших технологий и ноу-хай, но допускает ее, поскольку Китай остро нуждается в инвестициях. Предприятия в полной собственности иностранных инвесторов являются идеальной структурой в условиях узкого кредитного рынка. В то же время эта структура имеет свои недостатки. В отраслях, где конкурентоспособность китайских фирм повышается (на-

пример, в производстве потребительских товаров), иностранным инвесторам становится все труднее заключать контракты, которые к тому же подлежат особому контролю в области налогообложения.

Широкое распространение имеют в Китае акционерные СП. В 1999 г. в них было помещено 15,83 млрд долл. (1, с.10). СП создаются в тех отраслях, где иностранный инвестор заинтересован в подготовке китайского потребителя к приобретению его товаров. Такая форма дает иностранному инвестору ряд выгод: доступ к местной маркетинговой и распределительной сети, возможность осуществлять послепродажное обслуживание, а также использование связи китайского партнера с правительством. Мажоритарное участие в акционерном капитале СП иностранного инвестора не обязательно обеспечивает ему независимость в управлении. Наиболее ответственные решения по инвестициям принимаются советом директоров на основе единогласия. Таким образом, даже миноритарное участие китайского партнера дает ему возможность блокировать нежелательное решение иностранного инвестора.

Китайское правительство поддерживает СП, предоставляя иностранному инвестору определенные льготы в обмен на передачу технологии и ноу-хау. Эти льготные условия могут касаться доступа к сырью, материалам и коммунальным услугам. Более гибкой формой, чем акционерные СП, являются контрактные (или кооперативные) СП, поскольку партнеры могут кооперироваться как самостоятельные юридические лица и индивидуально нести ответственность или выбрать форму предприятия с ограниченной ответственностью со статусом юридического лица. Контрактные СП популярны среди иностранных инвесторов, придающих особое значение скорейшему возмещению инвестиций.

С расширением присутствия иностранных инвесторов в Китае у них возникает стремление к интеграции и консолидации. Развиваются такие формы инвестирования, как холдинговые компании, компании с долевым участием иностранных инвесторов (*foreign-invested share companies* — FISC), происходят слияния и поглощения компаний. Холдинговые компании дают иностранным инвесторам возможность до определенной степени объединять производство, импорт, источники ресурсов, маркетинг, обучение персонала. К концу 1999 г. китайские власти одобрили создание более 180 холдинговых компаний (2, с.18). Однако многие иностранные инвесторы отмечают, что ожидания, связанные с созданием холдинговых компаний, полностью не реализуются. Например, холдинговые компании могут распределять иностранную валюту между своими предприятиями, но эти сделки требуют разрешения со

стороны государственной администрации (State Administration of Foreign Exchange). Хотя инвестиции холдинговых компаний могут в десять раз превышать их зарегистрированный капитал, а кроме того, компании могут производить внутригрупповое кредитование, такие операции требуют одобрения со стороны Народного банка Китая. В 1999 г. власти Китая предоставили холдинговым компаниям новые права в области распределения и послепродажного обслуживания. Однако во многих случаях это привело к возникновению дополнительных бюрократических препятствий, и власти предполагают пересмотреть права холдингов.

FISC, как и холдинговые компании, дают возможность иностранным компаниям объединить управление, маркетинг и налоговые операции. В этих компаниях контроль находится в руках иностранного инвестора как мажоритарного партнера, при этом сохраняется юридический статус китайской компании. В FISC упразднено право вето миноритарного партнера, решения совета директоров принимаются двумя третями голосов мажоритарного партнера. FISC представляет собой экспериментальную форму иностранного инвестирования, пока единственной компанией, приобретшей этот статус, является «Кодак».

Слияния и поглощения происходят в форме продажи акций одного иностранного предприятия другому, а также скупки акций китайского партнера. Приобретение одной иностранной компанией акций другой часто вызвано стратегическими соображениями (например, для получения лицензии в отраслях с ограниченным допуском иностранного капитала). Большой проблемой при осуществлении операций по поглощению является получение правительственного разрешения.

Влияние членства Китая в ВТО на иностранные инвестиции

Возобновление интереса иностранных инвесторов к китайской экономике отчасти связано с завершением переговоров Китая с США и ЕС об условиях его вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Эти условия требуют от Китая упразднения ряда юридических и нормативных барьеров, ограничивающих торговлю и инвестиции. Членство в ВТО также повлияет на проводимые в Китае реформы, особенно в отношении государственных предприятий и финансового сектора. В настоящее время государственные органы и академические институты Китая заняты изучением проблем, связанных с вступлением в ВТО. Их деятельность условно можно разделить на три категории: пересмотр законов

и норм; ознакомление государственных чиновников с новыми условиями работы; подготовка к проведению реформ.

Пересмотр законов и норм должен касаться налогообложения; предоставления субсидий; барьеров для инвестиций, связанных с торговлей; услуг, связанных с распределением и торговлей; политики в отношении квот и стандартов; защиты прав на интеллектуальную собственность. Китай должен изменить статьи налогового кодекса, допускающие прямое субсидирование экспорта или меры, обеспечивающие субсидирование отечественных предприятий, а также статьи, стимулирующие закупки отечественного оборудования и предоставляющие освобождение от налога предприятиям социальной сферы. Китайское правительство должно подтвердить, что оно не пользуется не только налоговыми субсидиями, но и другими видами субсидий, несовместимыми с требованиями ВТО. Чтобы сохранить на некоторое время использование этих субсидий, Китай будет стремиться к получению статуса развивающейся страны.

Китаю следует изменить законы, противоречащие соглашению ВТО об инвестициях, связанных с торговлей, такие, как требования к предприятиям, находящимся в полной собственности иностранных инвесторов, использовать передовые технологии и экспортовать всю или часть продукции, произведенной в Китае. В области услуг, связанных с распределением и торговлей, Китай должен упразднить все ограничения торговых прав иностранных инвесторов, существующие в настоящее время: в большинстве случаев иностранные инвесторы не могут импортировать готовую продукцию и должны экспортствовать продукцию, произведенную в Китае, а при осуществлении торговли они должны пользоваться услугами китайских торговых компаний. Нынешняя политика Китая в области квот и стандартов несовместима с соглашениями ВТО о санитарных и фитосанитарных мерах и технических торговых барьерах. Предложение Китая о сохранении двух контрольных органов в области стандартов (одного для отечественных продуктов, другого для импорта) ВТО отклонила. Необходима унификация контрольных функций в рамках одного правительственныйного органа.

Охрана интеллектуальной собственности представляет огромную проблему для китайских и иностранных компаний. Правительство и деловые круги КНР признают серьезность этой проблемы. Однако в правительстве отсутствует структура, обеспечивающая связь между директивами центральных органов и их реализацией на местном уровне. Отсутствие такой связи означает, что в ближайшем будущем иностранные компании по-прежнему будут сталкиваться с незаконным использовани-

ем торговых марок, патентов, торговых секретов, авторского права. Это в наибольшей степени относится к фармацевтической промышленности, производству предметов личной гигиены, компакт-дисков и химической промышленности. Слабая защита интеллектуальной собственности подрывает репутацию иностранных фирм, вынужденных самостоятельно защищать свои права. В Китае существует более 30 законов, касающихся использования торговых марок, патентов, авторских прав, компьютерных программ, торговых секретов, передачи технологии и лицензирования. Хотя в большинстве случаев они соответствуют международным стандартам, меры регулирования в Китае далеки от совершенства. В среднем процесс выдачи патента на некоторые продукты занимает пять-восемь лет. Кроме того, китайской системе охраны интеллектуальной собственности не хватает прозрачности. Низкая эффективность охраны обусловлена слабой координацией между центральными и местными органами власти; неадекватностью наказания, наличием препятствий для перевода нарушения из разряда административного нарушения в категорию криминальных действий; низким образовательным уровнем чиновников, контролирующих соблюдение законов; наличием организованной преступности.

Иностранные компании, охраняющие свою интеллектуальную собственность, должны расходовать на это определенные средства, объем которых зависит от размера компании, роли интеллектуальной собственности в бизнесе и типа нарушений прав. Одна из американских ТНК, считающая защиту интеллектуальной собственности основой своей деятельности в Китае, ежегодно расходует на это 500 тыс. долл. (4, с.29). Существуют ТНК, ежегодно расходующие на охрану интеллектуальной собственности по 3-4 млн. долл. (4, с.29).

Охрана интеллектуальной собственности, осуществляемая иностранными компаниями, включает следующие меры:

- контроль за производственными мощностями и распределительной сетью в Китае, чтобы убедиться в отсутствии нелегального производства и поставок комплектующих для незаконных операций;
- контроль за ценовой стратегией;
- разъяснение всем сотрудникам значения охраны интеллектуальной собственности и обучение их способам определения фальшивых продуктов;
- регистрация всех патентов, торговых марок и других объектов интеллектуальной собственности с целью обеспечения поддержки мест-

ных органов охраны интеллектуальной собственности в случае принятия мер против нарушителей этих прав;

- установление связи с сотрудниками, занимающимися охраной интеллектуальной собственности в государственных учреждениях;
- применение производственных методов и технологий, трудно поддающихся копированию;
- осуществление контакта с потребителем: создание “горячей линии”, по которой потребители могли бы сообщать о приобретении ими фальшивых товаров;
- информация через прессу о санкциях, которые налагает компания на нарушителей ее прав на интеллектуальную собственность;
- установление разумных цен, так как чрезмерно высокие цены являются стимулом для нарушителей;
- создание союзов с другими иностранными и китайскими фирмами, производящими аналогичную продукцию и испытывающими проблемы с охраной интеллектуальной собственности, с целью лоббирования правительственный органов. Такие союзы могут принимать форму структурированных организаций, таких как Китайская коалиция против подделок (China Anticounterfeiting Coalition), или существовать временно для решения конкретных проблем.

Несмотря на все превентивные меры, производство подделок в Китае имеет достаточно широкое распространение. Компания, обнаружившая нарушение права интеллектуальной собственности, должна выбирать между административными мерами воздействия и судебным преследованием. Основным критерием для этого выбора является объем поддельных продуктов. Если компания заинтересована в немедленной остановке нарушения прав интеллектуальной собственности, она должна использовать административные меры воздействия. К судебному преследованию целесообразно прибегать, когда превентивные меры оказались неэффективными из-за местного протекционизма или если компания-нарушитель достаточно крупная для покрытия всех судебных расходов. Иногда для выявления нарушений прав на интеллектуальную собственность целесообразно прибегать к услугам независимых фирм, ведущих расследование. Такие фирмы могут быть как иностранными, так и китайскими, при этом китайские фирмы эффективно осуществляют расследование за гораздо меньшее вознаграждение.

В охране интеллектуальной собственности заинтересованы иностранные и китайские компании. Правительство КНР постоянно ужесточает законы, направленные против нарушителей прав интеллектуальной

собственности: в 2000 г. были пересмотрены патентный закон и закон о качестве продукта; пересматриваются законы об авторском праве, торговых марках, нелегальной конкуренции. В настоящее время в Китае проводится большая работа по ознакомлению государственных чиновников и руководства компаний с принципами и процедурами ВТО и по подготовке их к работе в новых условиях. В соответствии с требованиями ВТО китайское правительство готовится к проведению финансовых реформ, включающих создание новой биржи для компаний с перспективой быстрого роста; новые союзы между отечественными банками и соглашения о сотрудничестве между отечественными и иностранными банками; формирование взаимных фондов и разрешение местным страховым компаниям увеличить объем деятельности на рынках ценных бумаг; расширение спектра банковских продуктов и услуг. Кроме того, китайское правительство ускоренно проводит слияние отечественных компаний с целью получения экономии на масштабах производства для повышения их конкурентоспособности, сохранения за ними доли на рынках тех отраслей, где значительно возрастет конкуренция после вступления в ВТО (телефония, энергетика, автомобилестроение, фармацевтическая промышленность и др.).

Использование иностранными компаниями местных трудовых ресурсов

Вступление Китая в ВТО обострит и без того непростую проблему использования на иностранных предприятиях местных трудовых ресурсов. Решением этой проблемы на иностранных предприятиях занимаются отделы трудовых ресурсов. В представительствах и холдинговых компаниях руководители этих отделов активно вовлечены в разработку и выполнение бизнес-планов, работают в тесной связи с управляющими, участвуют в определении целей и разработке планов в таких областях, как торговля, маркетинг, связи с общественностью и распределение. В СП, напротив, отделы трудовых ресурсов занимаются исключительно текущей административной работой. Часто отделы трудовых ресурсов иностранных компаний возглавляют китайцы, которые хорошо усвоили "корпоративный язык" и не отличаются от своих зарубежных коллег. Происходящие в китайской экономике изменения требуют от управляющих отделами трудовых ресурсов не только адекватных действий, но и способности разрабатывать превентивную политику.

Часто управляющий отделом трудовых ресурсов бывает единственным китайцем среди управляющих высшего ранга. Он должен не только служить “мостом” между иностранным партнером и местными кадрами, но и оказывать помощь другим управляющим при решении проблем, связанных с местной спецификой. К основным задачам управляющих отделами трудовых ресурсов относятся:

- обеспечение предприятия кадрами: поиск квалифицированных местных специалистов, создание для них привлекательных условий, разработка программ их служебного продвижения;
- развитие и поддержание корпоративной культуры, обязательными элементами которой являются поощрение лидерства и творческого поведения; неукоснительное соблюдение этических норм; обеспечение чувства “семьи”; предоставление занятым самостоятельности и признание их успехов;
- оказание помощи руководству иностранного предприятия в его более успешном внедрении в китайскую среду;
- стандартизация политики управления трудовыми ресурсами, включая компенсации и льготы;
- установление связей с правительственные органами.

Хотя в последние годы контроль за управлением трудовыми ресурсами в СП был предоставлен китайской стороне, в настоящее время иностранный партнер требует перехода контроля в его руки, подчеркивая необходимость для китайской стороны подчиняться всем основным решениям, связанным с управлением трудовыми ресурсами. Большинство управляющих отделами трудовых ресурсов иностранных компаний считают, что вступление Китая в ВТО в перспективе положительно скажется на деятельности их компаний, однако многие из них опасаются, что рост ИПИ, вызванный вступлением в ВТО, усложнит процесс набора квалифицированных специалистов.

Роль отделов по связям с правительственными органами

Иностранные компании, желающие успешно функционировать на китайском рынке, обязательно должны иметь отдел по связям с правительственными органами (ОСПО). В нефтяной промышленности и в сфере финансовых услуг иностранные компании сильным ОСПО участвуют в качестве советников в разработке стратегических планов центральными правительственными органами. Такое участие обеспечивает этим

компаниям государственную поддержку. Наличие ОСПО типично для американских компаний, где эти отделы занимаются контролем законодательной деятельности китайских властей и разработкой стратегии лоббирования законодательных и исполнительных органов. Количество американских компаний, имеющих такие отделы в Китае, сравнительно невелико. Отделы, расположенные в Пекине, занимаются формированием менее формальных связей с ключевыми фигурами в китайском правительстве, что особенно важно в стране, где деловые и политические решения часто принимаются на основе личных контактов и доверия.

Учитывая деликатные отношения между центральными и местными органами власти в Китае, важной задачей ОСПО является установление контактов на местном уровне, что приобретет особое значение после вступления Китая в ВТО. В целом задачей ОСПО является нахождение нужного чиновника в нужном ведомстве, способного своевременно решить определенную проблему. Американские ТНК, действующие в Китае, часто вынуждены координировать деятельность ОСПО, находящихся в Китае и Вашингтоне, обеспечивая себе поддержку американского конгресса. Такая ситуация непосредственно связана со страхованием. Китайское правительство решает вопрос о выдаче страховых лицензий иностранным компаниям на основе политических критериев. В таких условиях многие страховые компании США вынуждены координировать свою деятельность в Вашингтоне и Пекине, заручившись поддержкой конгресса.

ОСПО может существовать как в рамках головного офиса фирмы, так и в качестве представительства в Китае. Если головной офис находится не в Пекине, а в другом китайском городе, компании создают в Пекине независимый офис для осуществления связи с правительством. При невозможности создать такой офис иностранная компания может пользоваться услугами независимых консультационных фирм или фирм, осуществляющих связи с правительством. Штат наиболее эффективных ОСПО состоит из четырех экспертов: один из них является представителем штаб-квартиры, расположенной в США, два других должны представлять "перекрестные культуры" (один воспитан в Китае и знаком с американской культурой, другой — воспитан в США и знаком с китайской культурой), четвертый эксперт — китаец по происхождению, имеющий тесные связи с государственными чиновниками. Сотрудниками отдела могут быть как работники фирмы, так и независимые эксперты.

Создание благоприятного инвестиционного климата

Для создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения иностранного капитала и специалистов в отдельные регионы Китая планируются следующие меры:

- повышение процентной ставки по иностранному преференциальному займу, расширение кредитования китайскими финансовыми институтами иностранных проектов;
- создание Дирекции по ведущим отраслям промышленности в западных и центральных провинциях Китая, задача которой состоит в обеспечении эффективного размещения ИПИ, инвестированных в промышленность региона;
- предоставление налоговых льгот на три года иностранным проектам, внесенным в Каталог основных иностранных инвестиций; последующее установление для них ставки подоходного налога в 15%, а предприятиям с долей экспорта, превышающей 70% местного производства, — в 10%;
- отмена ограничений на размещение ИПИ: разрешение создавать иностранные фирмы в розничной торговле в городах западных провинций.

Многие китайские компании заинтересованы в привлечении ИПИ, особенно при условии минимального ограничения доли местного производства. Однако именно вопросы передачи технологий и определение доли местного производства являются предметом дискуссий между Китаем и США. Американские компании по-разному реагируют на происходящие в китайской экономике изменения, вызванные предстоящим вступлением Китая в ВТО. Компании, которым Китай долгое время отказывал в доступе к своей экономике, поспешно готовятся использовать преимущества ее открытия в результате членства в ВТО. Компании, не удовлетворенные своей деятельностью в Китае, проводят полный анализ своей структуры и ищут пути роста. Большинство американских фирм еще не предпринимает решительных шагов в области инвестирования в китайскую экономику. Их деятельность пока сосредоточена в следующих сферах:

- оценка того, как потенциальные изменения в области налогообложения, распределения, послепродажных услуг и защиты прав на ин-

теллекуальную собственность, связанные с членством в ВТО, повлияют на все отрасли китайской экономики;

- пересмотр отношений с китайским правительством; в настоящее время большую роль в принятии решений по иностранным инвестициям играет Государственная комиссия планирования развития, с которой иностранные инвесторы предполагают работать и после вступления Китая в ВТО;

- ведение переговоров с местными властями и разъяснительной работы о целесообразности привлечения ИПИ; в этой работе участвуют американские дипломаты и представители коммерческих ассоциаций.

В целом, оценивая результаты предстоящего вступления Китая в ВТО, все иностранные компании признают, что этот факт будет способствовать увеличению открытости китайской экономики. Регулирование в Китае станет более прозрачным, а нормы регулирования едиными для отечественных и иностранных компаний. В то же время членство Китая в ВТО не решит всех проблем, стоящих перед иностранными инвесторами. Так, оно не скажется на ограниченной выдаче лицензий, хотя критерии для получения лицензий иностранными инвесторами могут измениться. Возрастет роль производственных барьеров между регионами Китая (либо как результат несовершенной инфраструктуры, либо в форме бюрократических ограничений). Тем не менее и китайская сторона, и иностранные инвесторы с надеждой ожидают вступления Китая в ВТО и готовятся использовать связанные с этим возможности.

Список литературы

1. Gelb C. Foreign investors wise up // China business rev. — Wash., 2000. — Vol. 27, № 6. — P. 8-13.
2. Sutter K. Investors' growing pains // Ibid. — P.14-21
3. McDaniels I., Waterman J. WTO : A done deal? // Ibid. — P.22-27.
4. Weeks A. IPR protection and enforcement : A guide // Ibid. — P.28-34.
5. Melvin Sh. Human resources take center stage // Ibid. — P. 38-43; 49.
6. Sims Th., Schiff J. China's western strategy // Ibid. — P.44-49.