

САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ ИНВЕСТОР ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ — СОБСТВЕННЫЕ ГРАЖДАНЕ И ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСУДАРСТВА

Владимир Николаевский,
президент негосударственного пенсионного фонда
“Национальный пенсионный союз”

Западные инвестиции. Как много говорилось и говорится о них, сколько с ними связано надежд и планов по созданию в республике уникальных производств, способных в кратчайшие сроки коренным образом изменить экономический облик нашей республики и вывести ее в разряд высокоразвитых государств мира.

Конечно, финансовая помощь — это хорошая возможность выиграть время для разработки и реализации конкретных мер по стабилизации экономики республики и ее интеграции в мировое сообщество. Однако одним из путей разрешения создавшейся ситуации, как известно, является развитие собственных конкурентоспособных производств как за счет использования западных технологий, так и за счет доведения своих разработок до мирового уровня.

НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Общеизвестно, что начало любого нового дела, как правило, подразумевает наличие начального капитала. Что касается проблем, связанных с преобразованием экономики, то здесь нужны средства на создание новой и модернизацию старой технологической и производственной базы товаров и услуг, создание специальной инфраструктуры их реализации и т.д.

Очевидно, что решение задачи преобразования экономики требует от государства наличия свободных денежных ресурсов в очень крупных размерах — миллиарды и миллиарды долларов. По оценкам, приведенным в

Программе социально-экономического развития республики до 2000 года, объем инвестиций в экономику должен превысить 25 миллиардов долларов США. Более поздние данные специалистов Министерства экономики Республики Беларусь¹ свидетельствуют о потребностях экономики в инвестициях в объеме, превышающем 65 миллиардов долларов, на 1996—2000 годы. При этом объем инвестиций только в 2000 году должен достигнуть уровня в 30,742 млрд. долларов.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ?

Этот риторический вопрос, надо полагать, не единожды задавался и обсуждался в Доме правительства на сессиях и в кабинетах Верховного Совета, волнует он маститых экономистов, философов, социологов, да и “простых смертных”. И все приходят к выводу: есть только два источника средств для решения поставленного вопроса.

* Внешние средства — это возможность получить ресурсы на согласованных условиях от международных организаций, других государств, крупных транснациональных и национальных корпораций и/или банков, частных лиц — *внешние или западные инвестиции*.

* Внутренние средства — это возможность мобилизации денежных ресурсов юридических и физических лиц, их сбережений внутри государства² в основном за счет отсрочки немедленного удовлетворения их текущих потребностей — *внутренние инвестиции*.



Не задаваясь целью классификации инвестиций, отметим лишь один общий момент, характерный для этих двух источников ресурсов — привлечение инвестиций как внешних, так и внутренних — очень тонкий вопрос, затрагивающий законодательную, фискальную политику и функцию экономической безопасности государства.

ВНЕШНИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Внешние инвестиции достаточно привлекательны своим конечным результатом — договорившись с западным партнером об условиях, можно в самые сжатые сроки получить в распоряжение новый завод по производству, например, колбас, сыра, пива, соков и т.п.

Внимательно рассмотрим условия инвестирования западных государств в нашу экономику. Как показывает практика, западные государства, ввиду большого политического риска да и по другим соображениям, не особо желают вкладывать свои средства в реализацию

¹ Национальная программа привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь (Проект). Приложение 1. Научно-исследовательский институт Министерства экономики Республики Беларусь, Минск, 1995г.

² Неказакова Н.И., Николаевский В.В. Сбережения, инвестиции, риски и финансовые посредники. Финансы, учет, аудит, N 5, 1996г.

крупных высокотехнологичных проектов, за исключением проектов с ярко выраженной сырьевой или экологической направленностью. Международные организации, такие как Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития, в настоящее время делают акцент на приватизацию и, как следствие этого, на проекты по предприятиям малого и среднего бизнеса. При этом сформулированы следующие требования для включения в программу инвестирования³:

1. Проекты должны быть *валютно-окупаемыми*. При их анализе, как правило, требуется прямая валютная окупаемость, а не расчеты по проектам за счет конвертации местной валюты. Этот факт приводит к следующему требованию;

2. Проекты должны быть *экспортноориентированными по результатам*. Это означает, что реализация конечной продукции, или, как минимум, ее части для покрытия задолженности по инвестициям, должна планироваться на рынке западных стран. Учитывая высокую насыщенность западного рынка товарами и особые требования, предъявляемые к их качеству, возникает следующее условие (требование);

3. Проекты должны быть *импортноориентированными по технологии*. Для проникновения на насыщенный товарами западный рынок одним из условий реализации продукции является фактор ее изготовления по аттестованной технологии в стране-покупателе. Это означает необходимость изготовления продукции на оборудовании и по технологии инвестора (аттестованная по условиям страны-импортера) или осуществлять на западный рынок поставки сырья и/или полуфабрикатов;

4. Проекты должны иметь высокую степень покрытия риска и при этом

иметь для инвестора гарантии коммерческих банков и правительства.

Подготовив и представив в один из банков-агентов бизнес-план проекта, соответствующий перечисленным условиям, заявитель может надеяться на получение кредита для реализации проекта по ставке около 15% годовых.

Особо следует подчеркнуть, что кредит не будет выдан путем оплаты контрактов на приобретение оборудования, технологий, сырья и, скорее как исключение, на пополнение оборотных средств.

Невозможно обвинить западного инвестора в предвзятом отношении к республике и “взвинчивании” цены на предлагаемые инвестиции, поскольку это обычный подход к инвестированию средств в экономику с повышенным политическим и экономическим риском. Кроме того, процентная ставка в размере около 15% годовых будет предлагаться не инвестором, а его банком-агентом, одним из крупнейших и аттестованных инвестором местных коммерческих банков, “которому тоже надо жить”⁴. Для сравнения отметим, что стоимость кредита за счет средств, предоставляемых коммерческими банками и аккумулированных на местном рынке, составляет 30—50% годовых⁵.

Сравнивая размеры возможных ставок по кредитам, полученным от иностранного и местного инвесторов, можно предположить, что западные инвестиции значительно выгоднее — как минимум, в два раза.

КОМУ ВЫГОДНЫ ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Действительно, с позиции изолированного предприятия или предпринимателя, чрезвычайно выгодно получить дешевый кредит, позволяющий увеличить прибыль. Однако, чтобы разобраться с полной стоимостью кредита, необходимо рассмотреть вопрос

шире, с увязкой интересов не только одной хозяйственной единицы.

Проанализируем требования, предъявляемые к проектам, изложенные в разделе “Внепные инвестиции”, с позиции их выгоды сторонам.

Валютноокупаемые, экспортноориентированные по результатам и импортноориентированные по технологиям проекты, как правило, означают⁶:

1. Приобретение или наличие западных технологий и западного оборудования. То есть, предприятие, получившее средства для инвестирования, должно сделать заказ на оборудование или технологии на западном рынке и инвестор перечислит туда средства. Обычной в таком случае практикой является факт, когда инвестор рекомендует (определяет) условия, объемы поставок и поставщиков, как правило, в зоне своих экономических интересов. Наличие заказов на производство продукции создает благоприятную экономическую атмосферу, связанную с загрузкой или даже расширением производства. Таким образом, за счет средств, полученных от инвестора, местная компания финансирует производственный цикл у инвестора⁷, создание новых рабочих мест и, как результат, развитие его экономики.

2. Продажа отечественных товаров на западном рынке достаточно проблематична по ряду причин. Иностранцы доверяют фирмам и покупают товар хорошо им известный и поддерживаемый соответствующей рекламой. Конкурировать в такой ситуации с западными производителями экономически крайне тяжело. Кроме того, правительством могут быть введены экономические санкции по отношению к слишком усердствующему иностранному производителю и “иностранное тело” будет законодательно вытеснено с занимаемого рынка — защита своего производителя — и это

³ Вопросы подготовки проектов и предъявляемые к ним требования хорошо известны автору, поскольку он в течение ряда лет непосредственно занимался с упомянутыми международными организациями привлечением иностранных инвестиций в республику.

⁴ Процентные ставки согласованы договором между EBRD и Национальным банком Республики Беларусь о реализации проекта поддержки малых и средних предприятий.

⁵ Средние данные по 10 крупнейшим банкам республики.

⁶ В данном случае мы не рассматриваем проекты, связанные с производством или добычей сырья или полуфабрикатов и поставкой их для расчетов по полученным инвестициям.

⁷ Как правило, государство-инвестор, предлагая кредит, стремится реализовать его через свою продукцию. В данном контексте

правильно. Поэтому позиция нашего производителя на “их” рынке довольно нестабильная. Для выхода на западный рынок необходимы специальный опыт и знания, а также соответствующий имидж фирмы, чтобы сбывать товары по относительно высоким ценам. В данном случае мы пытаемся манипулировать ценой и продаем товар или посредникам, или на рынке по очень низким ценам — лишь бы продать. Продавая качественный товар по необоснованно низким ценам, тем самым мы способствуем повышению благосостояния жителей страны инвестора.

3. Известно, что средства, полученные для инвестирования, аккумулируются, как правило, у жителей страны инвестора. Кто оплачивает получение ими дополнительного дохода за счет процентов по выданным инвестициям? Естественно, наш производитель непосредственно, а в сущности, опосредованно каждый житель нашего государства. Очевидно, чем выше спрос на иностранные инвестиции, тем выше их стоимость, тем больший доход получит инвестор. Снова тот же результат — привлекая инвестиции, мы тем самым повышаем уровень благосостояния инвестора.

4. Требования экспортной направленности (на запад) ориентируют наших производителей на западный рынок, заставляя забыть огромные рыночные пространства и рыночный потенциал собственной страны и ориентацию на рыночную “целину Востока”. А это уже вопросы экономической политики и стратегии государства.

5. Уровень внешней задолженности государства увеличивается. Условия привлечения западных инвестиций, их объемов, а также условия обслуживания внешнего долга могут влиять на принятие экономических решений развития государства и, следовательно, на снижение степени его суверенитета и независимости.

ЕЩЕ РАЗ О ПОНЯТИИ “ИНВЕСТИРОВАНИЕ”

Не будем анализировать причины, но почему-то в нашем сознании укоренилось не совсем правильное понимание процесса инвестирования. Сложилось так, что говоря об инвестициях, мы обычно подразумеваем вложения средств крупными западными компаниями в нашу экономику и не хотим замечать, что с понятием *инвестирование* и *процессом инвестирования* мы часто и бессознательно встречаемся в повседневной жизни⁸.

Покупая, например, квартиру или оплачивая учебу в платном учебном заведении, мы, как правило, говорим о том, что, дескать, *потратили деньги*. Иностранец в случае, если квартира расположена в престижном районе да еще относительно дешевая, а образование позволило продвинуться по службе, скажет, что это хорошие *инвестиции*.

Другой пример, когда некоторую сумму денег мы несем в банк и покупаем депозитный сертификат, вексель или просто пополняем деньгами свой вклад в банке, чтобы их не “съела” инфляция, то говорим, что разместили или вложили деньги под хорошие проценты. Говоря так, мы не отдаем себе отчета в том, что вложение или размещение денег это и есть процесс инвестирования.

И наконец, третий пример, когда мы пытаемся приобрести акции процветающего предприятия или банка с целью получения в недалеком будущем солидных дивидендов, то есть мы пытаемся инвестировать (вложить) деньги в развитие конкретного предприятия и в качестве компенсации за это можем получить часть его прибыли.

Всем этим трем примерам свойственна одна деталь — деньги в той или иной форме изымаются на определенный срок из обращения на рынке потребительских товаров первой необходимости.

Что касается условий инвестиций, то в каждом из приведенных примеров инвестор самостоятельно выбирает условия, наиболее подходящие для него в конкретной ситуации и на основании своего личного опыта.

Поднимаясь с уровня частных инвестиций на уровень задач развития экономики за счет создания сферы промышленного производства и услуг, следует обратить внимание на два последних примера и поставить вопрос о возможности, условиях, формах и структурах аккумуляирования средств в необходимых на то объемах⁹.

ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ. КОМУ ОНИ ВЫГОДНЫ

Наиболее благоприятный со всех точек зрения источник для развития экономики, источник денежных ресурсов — это средства, мобилизованные внутри государства (сбережения). Очевидно, что занимая средства у собственных граждан и предприятий, государство получает двойную выгоду.

1. Деньги извлекаются из укромных мест и начинают циркулировать, привнося “жизнь” в различные отрасли экономики без привлечения и оплаты внешних услуг. Можно сказать, что в этом случае коэффициент полезного действия или целевая эффективность использования этих ресурсов для государства повышается.

2. Занимая деньги у своих граждан и начисляя им инвестиционный доход, государство тем самым повышает общий уровень благосостояния граждан и, в конечном итоге, благосостояние общества.

Конечно, приведенное выше представление достаточно схематично и упрощенно, однако оно имеет право на жизнь, поскольку правильно отражает суть экономических отношений в государстве.

Теперь проанализируем решение тех же вопросов инвестирования, рассмотренных в разделе “Кому выгод-

⁸ В данном контексте мы употребляем понятие инвестирование в узком его понимании как финансовые инвестиции. В общем случае, инвестирование — это более сложное понятие. Например, можно инвестировать свое личное время на изучение дополнительного материала в школе, институте, на работе или дома. В результате такого инвестирования приобретаются новые знания, которые могут привести к материальной оценке такого инвестирования. Однако, как и в случае с финансовыми инвестициями, необходимо решать два основных вопроса: объект инвестирования, эффект инвестирования. (Прим. автора).

⁹ Неказакова Н.И., Николаевский В.В. Сбережения, инвестиции, риски и финансовые посредники. Финансы, учет, аудит, NN 5—6, 1996г.

ны западные инвестиции", с позиции использования внутренних источников инвестирования.

1. Приобретение или наличие западных технологий и западного оборудования. Предприятие или предприниматель, получившие средства для инвестирования за счет внутренних источников, могут свободно решать вопросы выбора партнеров и поставщиков оборудования и технологий исходя из своих экономических интересов и стратегии.

2. Политика продажи отечественных товаров на западном рынке изменится. Производитель получает больше свободы в выборе партнеров, при этом выход на рынок может быть несколько затруднен из-за необходимости самостоятельно решать многие задачи изучения западного рынка и выхода на него. Однако эти трудности приведут к необходимости стимулирования собственного рынка информационных услуг, что само по себе является положительным результатом. Довольно нестабильная позиция нашего производителя на внешнем рынке не улучшится, однако появится реальная необходимость активизации деятельности внешнеэкономических ведомств. Производитель получает возможность самостоятельно определять свою рыночную стратегию и поведение на рынке.

3. Привлекая внутренние инвестиции, оплачивая проценты за пользование ресурсами своим же гражданам, производитель будет способствовать росту их благосостояния, а не благосостояния жителей государства иностранного инвестора. Очевидно, чем выше спрос на внутренние инвестиции, тем выше их стоимость, тем больший доход получит местный инвестор. Важный результат! Привлекая местные инвестиции, мы тем самым повышаем уровень благосостояния нашего народа.

4. Внешние требования экспортной ориентации отсутствуют. Производитель получает самостоятельность в принятии маркетинговых решений в области внешней и внутренней торговли с ориентацией только на экономическую целесообразность.

5. Отсутствуют показатели роста внешней задолженности государства.

*(Продолжение
в следующем номере).*

РОССИЙСКИЕ ВЕСТИ

Рубль станет валютой!

Москва. Российский рубль станет свободно конвертируемым по текущим операциям в середине 1996 года, заявил заместитель министра экономики Российской Федерации Владимир Коссов. По его словам, такое решение является смелым шагом вперед. Таким образом, для полной конвертируемости российского рубля останется только разрешить его обмен на свободно конвертируемую валюту при инвестиционных операциях.

Иностранным инвесторам, подчеркнул В.Коссов, представлен в России либеральный таможенный режим. В частности, с импортируемого технологического оборудования не взимается НДС и разрешается беспроцентный его ввоз в качестве вноса в уставный капитал совместного предприятия.

Едешь за границу — раскошеливайся...

В следующем году планируется введение пограничного сбора.

Как сообщили информационному агентству "Аргументы и факты-Новости" в Комитете по экономической политике Госдумы, эта мера связана с резким увеличением количества россиян, которые выезжают за границу.

Пограничный сбор будет браться в валюте. Отдельным лицам, пересекающим границу, придется заплатить 10 долларов, за осмотр автомобиля — 30 долларов, автобуса — 50, самолета (в зависимости от количества пассажиров) — от 300 до 500, морского судна — от 50 до 100, железнодорожного вагона — 20 долларов.

Российско-белорусская нефтяная компания "Славнефть" обратилась к Ирану с предложениями о сотрудничестве в нескольких областях. Среди них — нефтедобыча на каспийском шельфе, в первую очередь, у иранских берегов, создание общей транспортной схемы на Каспии, взаимодействие в третьих странах.