



# ПОЧЕМУ РОССИЯ НЕ КИТАЙ

Евгения Квитко

**Россия пытается соперничать с азиатскими странами в борьбе за приток иностранных инвестиций, в создании условий для прихода в страну инвесторов, готовых здесь строить свои заводы или создавать предприятия, совместные с российскими. Как выясняется, одного искреннего желания недостаточно — азиатские «тигры» по-прежнему стремительно опережают, несмотря на все усилия или, что чаще, декларации российской стороны о готовности предоставлять мягкие и комфортные условия иностранному бизнесу.**

**С**обственно, на ситуацию с иностранными инвестициями в России можно смотреть с той точки зрения, которая больше нравится. Российский фонд прямых ин-

вестиций публикует на своем сайте доклад Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), посвященный прошлому году. В нем говорится об увеличении объемов инвестиций в российскую экономику и по-

вышении ее привлекательности для зарубежных компаний. «Эксперты ЮНКТАД констатируют близкий к рекордному рост инвестиционных потоков в Россию». По их данным, в 2011 году прямые иностранные инвестиции в РФ выросли на 22% по сравнению с предыдущим годом и достигли 53 млрд долларов. «Это рекордный показатель привлечения прямых инвестиций с посткризисного периода. Он свидетельствует о том, что в условиях общемировой экономической нестабильности Россия вызывает повышенный интерес, и этот интерес будет расти. По результатам опроса ЮНКТАД, Россия поделила с Германией восьмое место в списке государств, куда планируют вкладываться глобальные корпорации в 2012–2014 годах», — информирует РФПИ.

По данным Росстата, опубликованным в конце августа, объем иностранных инвестиций в экономику России в первой половине 2012 года сократился на 14,7% в годовом выражении и составил 74,8 млрд долларов. Правда, прямые иностранные инвестиции выросли в первом полугодии на 8% в годовом выражении (до 7,6 млрд долларов). К концу июня этого года накопленный иностранный капитал в экономике России составлял почти 335 млрд долларов, и это на 6,2% больше, чем за тот же период 2011 года. Но важна структура этого капитала: доля прямых инвестиций составила 38,5%, портфельных 2,5%, а прочие (преимущественно кредиты) — 59%.

Больше всего иностранных инвестиций пришло в первом полугодии 2012-го в финансовую сферу — 29 млрд долл., и почти все они пришли из Швейцарии. И вряд ли можно сомневаться, что это россияне отправляют обратно выведенные когда-то средства, а не швейцарцы по неведомой причине вдруг принялись сюда слать деньги. Это касается и первого места, которое занимает именно офшорный Кипр среди крупнейших инвесторов России. На втором месте — иностранные инвестиции в обрабатывающие компании (18,5 млрд долл. за первое полугодие). На третьем — добыча полезных ископаемых (10,4 млрд долларов).

### ВТО НАМ ПОМОЖЕТ

Когда речь идет об иностранных инвестициях, то набор тормозов, мешающих им прийти в том объеме, который был бы существенным для российской экономики, примерно одинаков уже много лет подряд. Безнадёжное состояние правовой системы, высокий уровень коррупции и плохая инфраструктура. Кроме того, фактор, не переводимый на европейские языки, но уже всем давно очевидный. Как сказал в интервью «ББ» гендиректор Ассоциации европейского бизнеса Франк Шауфф, «административный

барьер — такого понятия на Западе нет». И то, что в России такое понятие одно из самых популярных в бизнес-среде, — серьезно сдерживает потенциальных инвесторов.

Отсюда проблема, о которой теперь говорят даже люди, тесно связанные с государственными организациями. Еще в начале этого года президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг заявил о чрезмерном присутствии государства в экономике. «Речь здесь идет не столько о количестве госкомпаний, сколько о вмешательстве государства в экономические процессы и деятельность предприятий», — сказал он.

Все эти факторы, отпугивающие инвесторов, можно объединить в один: отсутствие хорошей деловой репутации России. Как это ни странно, многие иностранцы верят в то, что на улучшение бизнес-имиджа страны прекрасно повлияет ее вступление в ВТО. Вообще, насколько в целом негативно восприняли российские бизнесмены, российское общество и различные независимые экспертные сообщества присоединение России к ВТО, настолько это стало очень позитивным сигналом для иностранных бизнесменов. Заявления многих из них свидетельствуют о том, что этот шаг России стал для них возможностью принести сюда свои деньги и чувствовать себя здесь более спокойно.

Даже один из самых известных в мире инвесторов, американец Джим Роджерс, поразил всех недавно, заявив в интервью телеканалу CNBC, что впервые изменил свое отношение к вложениям в российскую экономику и предполагает в нее инвестировать собственные средства. Объяснил он перемены в своем сознании тем, что Россия вступила в ВТО. «К моему изумлению, я начинаю задаваться вопросом, как я отношусь к России, и нахожу, что оценка становится более привлекательной. Пока еще я не могу считаться инвестором, вкладывающим деньги туда, однако впервые за свою жизнь я начинаю над этим задумываться», — сказал он.

Для инвесторов всего мира слова Джима Роджерса обычно бывают несомненным сигналом к размышлению.

На следующий день после того, как Россия официально присоединилась к ВТО, президент General Electric в России и СНГ, председатель совета директоров Американской торговой палаты в России Рон Поллетт заявил: «GE полностью поддерживает ВТО и приветствует присоединение России к ВТО. Мы рассчитываем на рост торгового оборота между США и Россией и увеличение объема инвестиций. Также GE приветствует установление постоянных нормальных торговых отношений с Россией и отмену поправки Джексона — Веника, которая являлась собой пережиток холодной войны. Сейчас



Россия активный и значимый игрок на мировой экономической арене, в то время как американские компании слабо представлены на российском рынке. Я считаю, что получение Россией PNTR сможет изменить эту ситуацию. Российский рынок открывает перед американским бизнесом невероятные возможности, и для того чтобы американские компании, стремящиеся развивать свой бизнес в России, смогли воспользоваться ими в полной мере, обязательно должны быть созданы равные условия конкуренции. Наличие таких условий имеет первостепенное значение для американского бизнеса. Если США не установит с Россией постоянные нормальные торговые отношения, то американские компании и их рабочие окажутся в невыгодном положении по отношению к глобальным конкурентам».

### НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ВЫГОДНО

Звучит прекрасно, но при всем уважении к Роджерсу и Полетту их заявления — пока только декларации, и насколько на самом деле будут активными их инвестиции даже после вступления России в ВТО, неизвестно. На самом деле если проанализировать уже состоявшиеся факты сотрудничества, то в мнениях иностранных инвесторов, также как и местных, хорошо знающих ситуацию, остается, как правило, много негатива.

Например, исполнительный директор группы компаний «Промышленные силовые машины» (ГК «ПСМ») Андрей Медведев, чья компания активно инвестирует в российское производство, в интервью «ББ» сказал следующее: «Чаще всего строительство завода на территории России — это одно из условий работы на российском рынке для иностранной компании. Кроме того, для многих отраслей собственный завод на территории РФ решает проблему высоких пошлин на ввоз готовой продукции. Но это только на первый взгляд экономически выгодно. Если посчитать затраты, себестоимость продукции, произведенной за границей и в России, будет практически одинаковой: в России очень высоки энергозатраты и стоимость рабочей силы. Также много проблем возникает с оформлением бумаг — за то время, пока компания получит разрешение на строительство одного завода, за границей можно построить два!»

Более осторожным и толерантным был в беседе с «ББ» вице-президент, руководитель Евразийского региона «Санофи» и гендиректор крупной фармацевтической корпорации «Санофи Россия» Патрик Аганян, однако во многом он близок к точке зрения Медведева: «Безусловно, благодаря запуску локального производства компания «Санофи» получила очевидные преимущества — статус российского производителя, что позволяет приоб-



рести определенные преференции в закупках инсулина за счет средств бюджета. Что касается проблем, с которыми сталкивается компания, то это, прежде всего, существующая система госзакупок: сегодня она предусматривает закупки только на три-шесть месяцев вперед, максимум — на год, в то время как бизнес-планирование проектов в фармацевтической отрасли ведется на период не менее трех лет (от момента строительства до коммерциализации)».

Кстати, как заметил Аганян, «один из ключевых тезисов принятой стратегии развития фармацевтической промышленности до 2020 года — размещение на территории РФ современных высокотехнологичных производств лекарственных препаратов. И «Санофи» — первая компания из числа «Большой Фармы», которая запустила в России высокотехнологичное производство инновационных инсулинов по стандартам GMP». Так



что все перечисленные проблемы существуют, несмотря даже на этот факт и на то, что мощности завода в состоянии удовлетворить потребности российского рынка в дефицитных сегодня аналогах инсулина и человеческих инсулинах.

### ЗАЧЕМ ИНОСТРАНЦАМ ЗАВОДЫ В РОССИИ

Гендиректор Ассоциации европейского бизнеса Франк Шауфф в происходящем сегодня в России видит обычное развитие процесса, характерного для разных стран: сначала иностранным компаниям выгодно ввозить импорт, затем они «приобретают определенный объем» и желают стать не только участниками местного рынка, но и производить на территории страны свой товар.

«Дело в том, что до того, как компания успешно инвестирует в Россию, а масштабы ее деятельности здесь начинают расти, — го-

ворит Шауфф, — у нее возникают объективные риски. Во-первых, зависимость от курса валюты и удорожание импорта в случае его серьезных колебаний. Во-вторых, проблемы с доставкой — иногда дешевле произвести в России, чем зависеть от цены, сроков доставки и прочих логистических проблем. В-третьих, компании выгодно, когда российское правительство ее определяет как «отечественного производителя». От этого зависит возможность получить госзаказ, господдержку или некие преференции. Хороший пример — фармацевтическая промышленность, где получают госзаказы и участвуют в государственных тендерах в том числе иностранные компании, локализуя производство в России. Или автомобильная промышленность, где, как известно, правительственная политика состоит в том, что те, кто постепенно расширяют производство компонентов в России, приобретают таможенные привилегии и некоторый установленный срок еще имеют право ввозить автокомпоненты из-за границы по сниженным таможенным ставкам».

Франк Шауфф видит сложности инвесторов, которые приходят в Россию, прежде всего в «правовой неопределенности». «В России есть проблемы с быстрым изменением законодательства, — говорит он. — В частности, в том, что касается повышения налогов. На Западе существует понятие переходного периода — бизнесу дается три-пять лет, чтобы адаптироваться к новой ситуации». Для мелких и средних инвесторов серьезно, с его точки зрения, стоят проблемы инфраструктуры, коррупции. «Например, обещают подключение к газовой или электрической сети, затем требуют дополнительных денег — или предлагают подождать. Месяцы или даже годы».

И при всем этом «Россия — важная цель для прямых иностранных инвестиций, — считает Шауфф. — Кроме самого Евросоюза, на европейском континенте Россия самая большая экономика. Мы не видели больших компаний, которые бы ушли с этого рынка даже после начала кризиса. К 2008 году развитие и уровень вложений были столь высоки, что компании не могут просто бросить российский рынок и уйти. И, кстати, в 2010 году Россия на душу населения была лучшей из крупных стран БРИК по показателю прямых иностранных инвестиций. Правда, этот показатель сложно оценивать: в нем наверняка есть и определенная доля денег, которые россияне вывозили, а потом возвращали домой».

**Добежать до Восточной Европы**  
Если говорить о российском производственном секторе, то сегодня наиболее успешны иностранные инвестиции в автопром. Нет

ни одной мировой отрасли, которая бы в России была также представлена большинством своих гигантов и лидеров. Примерно 20 заводов, принадлежащих иностранным автоконцернам, работают в России. И даже притом, что в обществе ведутся дискуссии о разнице в качестве иностранных марок, сделанных в России или в стране-производителе, но профит отечественной экономики от того, что все эти концерны пришли сюда и разместили свои производства, очевидны (подробно об этом — в № 9, 2012). Россия к этому долго шла, и домощенное разрывание на себе рубашки от тоски, что все эти «тойоты» и «хендаи» не придуманы в России, а только производятся, уже из прошлого, двадцатого, века. Хотя бы потому, что всем очевидно, что китайские и все остальные «тигры» так и остались бы аутсайдерами, если бы пытались производить только то, что изобрели их местные инженеры.

Понятно, что России в любом случае пришлось бы идти по пути сотрудничества с иностранными гигантами: как заметил замминистра промышленности и торговли Андрей Дементьев, производитель в состоянии конкурировать на мировом рынке, если он производит в совокупности не меньше трех миллионов автомобилей в год, а весь российский рынок в 2011-м — это 1,7 млн автомобилей. Другой вопрос, что больше десяти лет подряд сотрудничества не получалось в принципе — были только многочисленные переговоры с автогигантами и протоколы о намерениях.

Сегодня автозаводы не только работают: российским властям удастся более-менее управлять этим процессом в пользу отечественной экономики. К этому относятся новые правила промсборки, принятые в прошлом году и предполагающие серьезные объемы производства — не меньше 300 тыс. моторных транспортных средств в год не позднее чем через четыре года после вступления допсоглашения в силу, и не меньше 30% устанавливаемых двигателей, или не меньше 200 тыс. штук, при объеме производства свыше одного миллиона автомобилей в год. Кроме того, обязательства в ближайшие четыре года создать или модернизировать научно-исследовательский центр. Сложно представить, что иностранные компании обрадовались нововведениям, а не восприняли их как жесткое давление российских властей, однако четыре гиганта на это согласились, и это для отечественной экономики, откровенно говоря, сумасшедшая удача.

С другой стороны, все усилия не приводят к экономическому успеху вроде китайского. Среди объективных «но» тот факт, что население России меньше китайского в десять

раз. Но на этом, в общем-то, заканчиваются причины, по которым Россия не могла бы успешно соперничать с азиатскими странами, в частности с Китаем, в привлечении иностранных инвестиций. А их в Азии неизмеримо больше, что и определяет фантастический экономический рост и перспективы.

Что нужно сделать России, чтобы догнать Азию? Наверное, это уже мало возможно на данном этапе. И это притом, что для инвесторов условия, допустим, в Китае жестче, чем в России. Например, в Китае требуют от иностранного бизнесмена уровня локализации в 40% и выше, в России, как было сказано, 30%, причем это недавно взятые всего несколькими гигантами «повышенные обязательства». Кроме того, Китай обязует иностранцев создавать совместные предприятия, Россия — нет. В России проще с движением капитала за границу. Китай устанавливается минимум для иностранных инвесторов, организующих свое производство в стране, и он достаточно высок — 32 млн долларов.

И тем не менее иностранные инвесторы идут в этот регион, а не в РФ. Еще весной в американском издании Forbes вышла статья Марка Адоманиса «Почему бессмысленно сравнивать объемы инвестиций Китая и России», который пишет, что объемы инвестиций в России в последнее десятилетие гораздо ближе к уровню развитых и богатых стран, нежели к уровню Китая, и у него это не вызывает никакой «тревоги и удивления» по трем причинам. Во-первых, из-за того, что «в 1990-х объемы капиталовложений в Россию катастрофически снизились, и нынешний уровень — это уже само по себе улучшение». Во-вторых, «Китай просто намного и намного беднее России. Поэтому, даже не зная ничего о политической и экономической истории этой страны, вполне естественно полагать, что там объемы инвестиций должны быть несколько больше». В-третьих, «не проходит и дня, чтобы где-нибудь не появилась статья с осуждением беспрецедентных объемов капиталовложений в Китае, которым нет равных в экономической истории. Так что вопрос: «почему Россия не инвестирует столько же, сколько Китай», по сути дела, равноценен вопросу: «почему Россия не инвестирует больше всех других стран в истории человечества?»

В качестве вывода Адоманис советует: «Вместо сравнения России и Китая было бы намного полезнее и поучительнее сравнить ее с другими посткоммунистическими странами Восточной Европы. Следует отметить, что такое сравнение будет не особенно лестным для России, однако там разрыв уже не столь велик и непреодолим, как в случае с Китаем».

Тоже точка зрения. ■