

УДК 330.322.01

А.А. Медведь

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС: СТИМУЛИРУЮЩАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В статье рассматривается проблема стимулирующей политики государства в отношении инвестиционного процесса. Представлены аргументы в пользу активной институционализации процесса инвестирования. Систематизированы условия, благоприятствующие инвестиционному процессу или тормозящие его. Проанализирована ситуация в РФ, касающаяся развития необходимых для поступательного инвестиционного процесса институтов. Представлена классификация инвестиций согласно целям инвесторов. Предложены меры по государственной поддержке стратегических инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, государственная политика, институты, инвестиционный процесс, миграция капитала.

Anna Medved'

INVESTMENT PROCESS: EMPOWERING STATE POLICY

Annotation. The problem of stimulating state policy in relation to the investment process is investigated in the paper. Arguments in favor of active institutionalization of investment process are presented. Favorable or hindering conditions for investment process are systematized. The situation in the Russian Federation relating to the development of the institutions needed for the progressive process of the investing is analyzed. The classification of investments in accordance with the objectives of investors is presented. The measures for state support of strategic investments is suggested.

Keywords: investment, government policies, institutions, investment process, the migration of capital.

Длительный период закрытости экономики РФ от международного капитального рынка и беспрецедентная институциональная трансформация конца XX-го в. привели к тому, что внутренние и международные потоки капитала должным образом институционально не регулируются на национальном уровне, что приводит к хаотизации данного процесса. Между тем именно институциональные условия создают систему стимулирования инвесторов. Внутренние стимулы подразумевают реализацию собственных, в основном рыночных, целей инвесторов. Внешние стимулы служат дополнительным источником стимулирования капиталовложений и лежат в области неформальной институциональной среды и государственной политики (см. рис. 1). При этом неизменность институциональной среды оказывается важнее даже ее качественной составляющей.

Инвестиционная недостаточность является на сегодняшний день одной из ключевых проблем экономики РФ. Для осуществления задач ускоренной модернизации и импортозамещения необходимы массивные капиталовложения как внутренних, так и иностранных стратегических инвесторов. На сегодняшний день РФ выглядит довольно скромно на рынке мирового капитала, между тем, для модернизации отечественного производства нужны стратегические международные инвестиции, которые подразумевают трансферт технологий и организационной структуры управления. Пока же следует отметить большой процент «возвращенного» ранее вывезенного отечественного капитала, тогда как было бы полезно сотрудничество с представителями высокотехнологичных отраслей «новой» экономики. Есть также проблема «бегства» национального капитала, который вкладывается не в прибыльные зарубежные проекты, а в оффшорные юрисдикции для сокрытия от налогового преследования. В результате значительная часть инвестиционной базы расходуется крайне неэффективно.

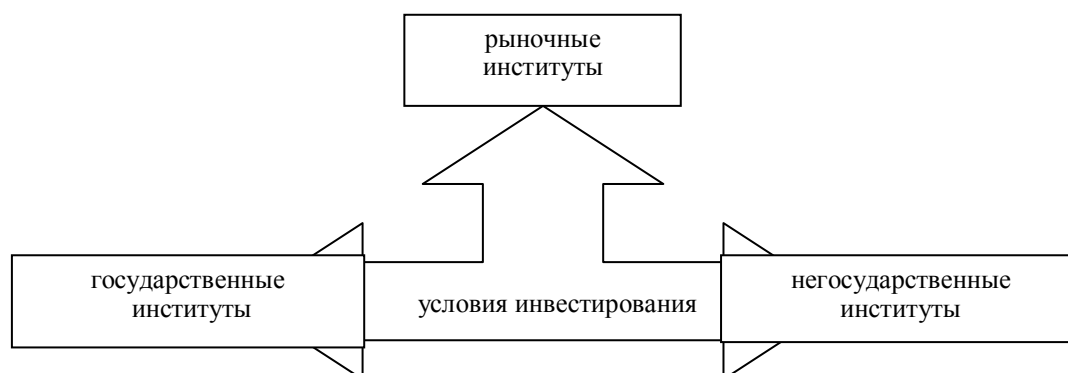


Рис. 1. Общие условия, благоприятствующие или тормозящие инвестиционный процесс

Россия, безусловно, обладает прогрессивными технологиями в некоторых специфических отраслях, таких, как производство материалов, вооружений, освоение космоса, но в целом промышленность страны нуждается в серьезной модернизации. На рынке высоких технологий Россия занимает на сегодняшний день ничтожную долю, имея огромный кадровый и информационный потенциал. Проблемой развития этих отраслей, помимо недофинансирования, являются вопросы управленческого характера, которые и могли бы быть также решены с помощью активного международного сотрудничества. Концепция привлечения инвестиций должна быть адаптирована к современным потребностям экономики России. Остро стоит вопрос преодоления технологического разрыва в сфере гражданских отраслей, что подразумевает развитие собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), импорт стратегического капитала, использование готовых технологий в реальном секторе. В условиях недостаточности государственного и банковского финансирования инноваций международный капитал потенциально является источником покрытия инвестиционного голода промышленности. Являясь по сути автономными для национальной экономики, международные инвестиции не только способны стимулировать экономический рост, но и могут повлиять на него качественно. Способствуя модернизации реального сектора экономики, они позволяют увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью, снизить зависимость страны от экспорта сырья и импорта высокотехнологичных продуктов. Это повысит доходы страны от внешнеэкономической деятельности, ослабит ее зависимость от колебаний мировых цен на энергоносители, придаст экономическому росту устойчивость. Учитывая объем российского рынка, квалификацию человеческих ресурсов, имеющийся реальный капитал, ресурсную базу, возможно в разы увеличить объем привлекаемого международного капитала.

На сегодняшний день Россия теряет свой значительный инвестиционный потенциал в пользу конкурентов: стран БРИК – Бразилии, Китая, Индии, других переходных и развивающихся экономик Европы и Азии. Преимущества этих стран, помимо дешевой рабочей силы, заключаются в том, что там предлагается стабильная правовая и финансовая инфраструктура, гарантии прав собственности, меньшие бюрократические препоны, система разнообразных льгот. Главным отличием от РФ является их «институциональная готовность» быть площадкой для внедрения международных проектов. Иностранный капитал, который необходим для диверсификации экономики РФ, можно получить только в том случае, если условия размещения инвестиций в стране будут лучше, чем в странах, конкурирующих за привлечение ресурсов. Кроме того, необходимо осуществлять постоянный поиск и привлечение потенциальных инвесторов, проводить активную информационную деятельность. Не лучшей стратегией является ставка на взаимодействие с крупнейшими транснациональными корпо-

рациями. Как правило, такие компании изначально имеют целью монополизацию рынка и не настроены на сотрудничество с внутренними производителями.

Главная задача государства в деле стимулирования инвестиционного процесса есть создание институциональной среды для инвесторов, как внутренних, так и иностранных. Практика показывает, что технологии склонны перемещаться в те регионы, где для них созданы сходные условия для реализации, как и в стране-доноре. И здесь на первое место и выходит уровень развития и качество экономических институтов, определяющих так называемый инвестиционный климат в стране. Инвестиционный климат можно определить как совокупность факторов (экономических и неэкономических), присущих той или иной стране, привлекающих либо отталкивающих потенциальных инвесторов (см. рис. 2). Таким образом, система условий для стимулирования инвестиционного процесса включает в себя следующие составляющие.

1. Институты конкурентного рынка. Инвесторы склонны вкладываться в эффективные экономики. Одним из ключевых институтов эффективной рыночной экономики является частная собственность как на экономические блага, так и на факторы производства. Отношения собственности, безусловно, должны быть отрегулированы государством для сохранения баланса между личными и общественными интересами, в каких-то моментах собственность должна быть ограничена специальными условиями пользования и распоряжения, однако право владения не должно быть подвержено произволу ни в какой форме.

2. Инвесторам необходима простая, понятная, безусловно исполняемая нормативная база. В законодательных и нормативных документах права, гарантии и преференции должны быть четко и однозначно зафиксированы, не должно быть малейших возможностей для двойного толкования, не говоря уже о противоречии одних актов другим, как это нередко бывает при анализе регионального и федерального законодательства. Нужна независимая судебная система, имеющая международный авторитет.

3. Часто недооценивается обычай и традиции, существующие в стране-реципиенте, тогда как зачастую они имеют даже большее значение, чем формальные правила и процедуры. Без устоявшейся деловой этики практически невозможно эффективное взаимодействие экономических субъектов, так как никакой формальный договор не удержит от недобросовестной практики, если нет эндогенных запретов и ограничений. В идеале неформальные правила должны в точности соответствовать формальным и служить дополнительной гарантией их неукоснительного выполнения.

4. Основная функция власти в сфере экономики – контроль за выполнением формальных правил. В этом смысле на первый план выходят следующие характеристики существующей политической системы – легитимность (поддержка со стороны населения), эффективность (способность оперативно решать споры и конфликты), доступность (недискриминация относительно юрисдикции и социального статуса объектов защиты). Наличие формально урегулированных прав собственности должно быть подкреплено безусловной защитой третьей стороны, под которой подразумевается государство, способное быть объективным в суждениях и обладающее силой и авторитетом, позволяющими разрешать конфликты прав собственности. Должна быть обоснованна и неизменна экономическая политика государства, особенно в таких амбивалентных областях, как приватизация, налоговая, финансово-кредитная политика. Основной целью власти в этой сфере должно быть поступательное экономическое развитие, чему способствует низкий уровень процента и инфляции на макроэкономическом уровне, поддержка свободного предпринимательства на микроэкономическом уровне, открытость экономики для продуктивного международного сотрудничества на уровне мировой экономики.

**институциональный паззл (система условий привлечения
капитала в национальную экономику)**

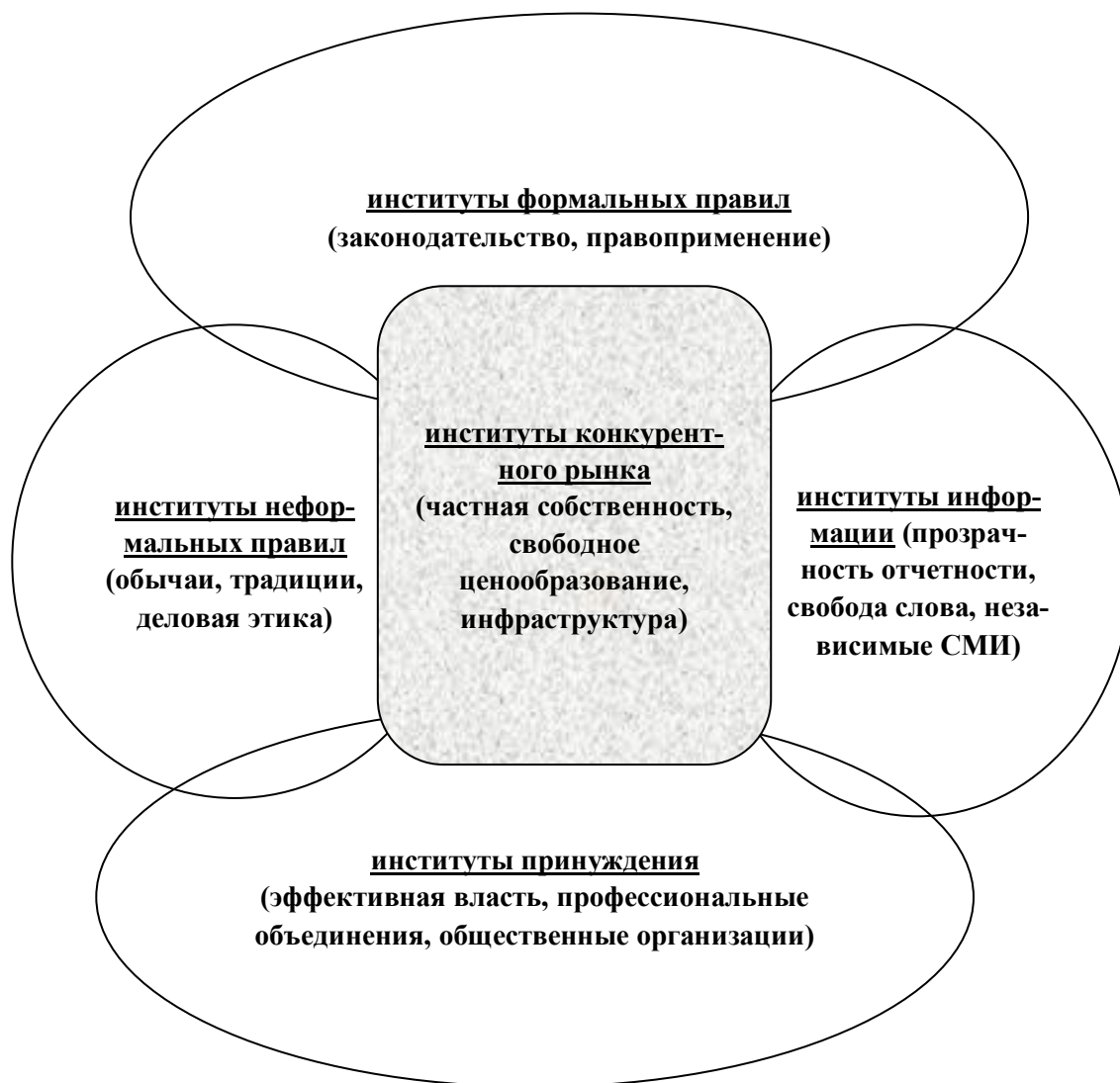


Рис. 2. Институциональный паззл

5. Доступность и достоверность имеющейся информации является ключевым моментом для принятия решений. В обстановке недостатка информации решение с большой долей вероятности будет принято под воздействием случайных факторов, присутствие же заведомо неверной информации ведет к изначально неверным относительно заявленных целей решениям. Поэтому информационный фактор является существенным для потенциальных инвесторов. Информационная система должна предоставлять потенциальным инвесторам валидные данные об экономических показателях, законодательной базе, существующих инвестиционных проектах и потенциальных партнерах [2].

Инвестиционный процесс требует также регулирования согласно целеполаганию потенциальных инвесторов. В связи с этим автор считает целесообразным следующую классификацию целей экономических субъектов, осуществляющих инвестиции.

1. Сохранение стоимости капитала (арбитражные). Для инвесторов подобного типа определяющим фактором для вложения средств является институциональная устойчивость страны размещения, а также, довольно часто, ее иммунитет от возможных налоговых и иных взысканий со стороны страны происхождения капитала. Как правило, подобные инвестиции не трансформируются непосредственно в производственный капитал, оставаясь для инвестора финансовыми вложениями.

2. Приращение финансового капитала (спекулятивные). В данном случае инвесторов интересует прежде всего доходность активов, в которые вкладывается капитал. Чаще всего это портфельные инвесторы, причем сторонники «агрессивного» портфеля, нацеленного на максимальную прибыль и толерантного к рискам.

3. Использование факторов производства (факторные). В данном случае целью инвестирования является использование редких и/или качественных и/или дешевых ресурсов. Как правило, такой инвестор предпочитает прямые инвестиции, цель которых – увеличение производственной прибыли за счет отдачи от ресурсов.

4. Создание/совершенствование технологий (венчурные). Целью инвестора является создание новых или модернизация имеющихся технологий. Как правило, инвесторы такого типа предъявляют серьезные требования к качеству человеческого капитала, но они же часто и способствуют его улучшению.

5. Устранение конкурентов (закрывающие). Это прямые инвестиции, преследующие цель перепрофилирование или уничтожение производств, конкурирующих с собственным бизнесом инвестора.

Каждый вид инвестиций может принести как пользу, так и вред национальной экономике (см. табл. 1), что и определяет необходимость институционального регулирования. Государству необходимо создавать максимально благоприятные институциональные условия для венчурных инвестиций, внимательно относиться к факторным, а спекулятивные и тем более закрывающие инвестиции должны им блокироваться из соображений экономической безопасности.

Таблица 1

Классификация инвестиций согласно целям инвесторов с определением возможностей и рисков для национальной экономики

вид инвестиций	цель инвесторов	возможности	риски
факторные	факторы производства	увеличение занятости факторов производства	деформация экономики в пользу отраслей, использующих избыточный и/или редкий фактор, поддержка устаревших и/или экологически грязных производств
венчурные	технологии	создание и совершенствование технологий	частная собственность на технологии
спекулятивные	прибыль от перепродажи	ликвидность инвестиционного рынка	финансовые кризисы
закрывающие	устранение конкурентов	закрытие неэффективных производств	монополизация экономики

Международный характер капиталовложений является фактором резкого роста транзакционных издержек экономического взаимодействия. Различия в формальных и неформальных правилах, разные системы легитимизации власти, дифференциация социально-экономических систем многократно усложняют поиск и проверку информации, партнеров, выбор форм взаимодействия, осуществление планирования и прогнозирования умножают ситуации неопределенности и риска. Ситуация также осложняется отсутствием устойчивой системы международных формальных институтов, на что негативно влияет принцип суверенитета государств, сменяемости власти и добровольности присоединения к международным договорам. В результате вопрос принуждения к исполнению международных договоров находится в опасной зоне политических противоречий и возможных военных столкновений, что фактически блокирует любые попытки создания неких наднациональных силовых структур. На сегодняшний день сложилась практика оценивания транзакционных издержек международного взаимодействия с помощью понятия «страновой риск», однако всевозможные страновые рейтинги не способны дать точную характеристику возможных издержек, а также часто подвержены тенденциозности и ангажированности [3]. Одной из ключевых институциональных проблем процесса инвестирования является также вопрос доверия экономических субъектов, которое может быть основано либо на внешнем принуждении к исполнению обязательств (сильная государственная власть), либо на общем высоком уровне моральных суждений, принятых в обществе (деловая этика). Асимметрия информации, представляющая собой неравный доступ к достоверному знанию, является одним из основных факторов, несущих потенциал морального вреда, увеличивающих транзакционные издержки и приводящих к неоптимальному размещению ресурсов. Оппортунизм контрагента ведет к возникновению множества негативных эффектов, приводящих к ощутимым долгосрочным потерям.

Следует отметить, что вопросам доверия уделяется достаточно много внимания в экономической теории. По мнению К. Дж. Эрроу, каждая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени [7]. На данный вопрос обращали внимание в свое время Дж. Локк, И. Кант и Э. Дюркгейм. Эта категория являлась предметом изучения социологов (труды которых в основном и легли в основу институциональной экономической теории), рассматривавших, например, тему социального обмена (П. Блау, Дж. Хоманс). По мнению Т. Парсона, социальная самодостаточность, т.е. самосохранение общества, должна быть обеспечена отношениями доверительного взаимообмена, а также особыми устойчивыми отношениями личности и общества. Общество самодостаточно в той мере, в какой действия его членов служат адекватным вкладом в его функционирование [4]. А. Селигмен отмечает, что власть и насилие на время могут решить проблему социального порядка, но не способны обеспечить основу для поддержания этого порядка в долгосрочной перспективе [5]. Большое значение данному фактору придает Фрэнсис Фукуяма, исследующий постиндустриальное общество. Доверие, по его мнению, должно быть основано на нормах морали, которые разделяют группы или все общество и в соответствии с которыми и формируется нормы поведения. При таком устройстве нет никакой необходимости контрактной и правовой регуляции взаимодействия, поскольку присутствует нравственный консенсус, являющийся основой доверительных взаимоотношений. Данная основа составляет социальный капитал, который по сути становится одним из факторов производства. Ф. Фукуяма выделяет три уровня создания социального капитала. Первый основан на семейном воспитании, где формируется первичное доверие на уровне родственных связей, второй формируется на основе добровольных организаций, третий – на государственном уровне. В целом Фукуяма считает, что общественное благополучие и способность к конкуренции обусловлены в общем и целом единственной культурной характеристикой – уровнем доверия, присущим данному обществу [6]. В институциональной экономике институт доверия как правило рассматривается как механизм снижения транзакционных издержек и экономии на издержках принуждения. В этом смысле показателем доверия является сам факт совершения сделки, а также степень ее

формализации. Со стороны государства здесь необходимы действенные меры по укреплению формальных норм и правил, а также поощрение неформальных.

В условиях глобализации движение товаров и капитала имеет взаимозамещающий характер – импорт товаров замещается иностранными инвестициями, а экспорт – вывозом капитала. При этом если экспорт в страну выгоднее размещения там производства, то для стимулирования инвестиционного процесса совершенно необходима государственная политика протекционизма. Нужна она и для поддержки развития новых отраслей, пока издержки отечественного производителя не снизятся до уровня, позволяющего противостоять агрессивному импорту. В случае неконтролируемого встраивания технологически недостаточно развитой страны в международный товарный рынок существует большая вероятность деформации экспорта и внутреннего производства в сторону отраслей, эксплуатирующих природные, а не человеческие и капитальные ресурсы [1]. Выбор тех или иных методов протекционистской защиты является серьезным вопросом в плане эффективности принимаемых мер и их воздействия на благосостояние – в основном дилемма состоит в том, эффективней ли ограждать отечественных производителей от иностранной конкуренции или непосредственно помогать национальным производителям. Возьмем для сравнения тарифную защиту (импортный тариф) и метод непосредственной поддержки национального производителя (производственную субсидию). Общеизвестно противоречие интересов потребителей и производителей. Интересы группы потребителей заключаются в том, чтобы не допускались искажения рыночных цен. Имея в виду политику, минимизирующую подобные искажения, можно утверждать, что производственные субсидии наименее вредны. Субсидии искажают только производственную сторону экономики и вызывают меньшие потери благосостояния покупателей, чем тарифы, которые как раз и искажают уровень цен по сравнению с мировым уровнем. И та, и другая политики увеличивают производство. Однако прямые производственные субсидии – это выгоды только для определенных фирм, тогда как тарифы – это общественные блага, выгода, доступная для любой новой фирмы, начинающей деятельность в защищенной отрасли. Следовательно, субсидии были бы предпочтительнее тарифов для существующих членов защищенной отрасли, но ими, скорее всего, не смогут воспользоваться новые фирмы. С другой стороны, в то время как тарифы пополняют государственную казну, субсидии – это дополнительная утечка государственных доходов.

У каждого из методов протекционизма, таким образом, свои преимущества и недостатки, поэтому выбор политики следует производить дифференцировано – например, начинать создавать отрасль с прямых субсидий или инструмента частно-государственного партнерства, затем, по мере роста числа производителей, применять таможенный тариф, и далее переходить, скажем, к национальным стандартам качества. Протекционизм – это не просто защита национального производителя от иностранной конкуренции, это комплекс мер поощрения и поддержки отечественной промышленности – как внутри страны, так и за рубежом. При этом последовательная поддержка и помощь национальному производителю является необходимым, но недостаточным условием прогрессивного роста национальной экономики. Безусловно, нужно создавать условия и для комфортного ведения бизнеса в стране, и для развития международного сотрудничества.

Библиографический список

1. Касатонов, В. Ю. Экономическая война против России / В. Ю. Касатонов. – М. : Алгоритм, 2014. – 272 с.
2. Медведь, А. А. Институциональные аспекты формирования инвестиционного климата в РФ / А. А. Медведь, В. А. Плотников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 6-1(185). – С. 136–143.

3. Медведь, А. А. Управление международными инвестициями в аспекте страновых рисков / А. А. Медведь. – СПб. : Изд-во СПб Академии управления и экономики, 2008. – 158 с.
4. Парсонс, Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М. : Аспект Пресс, 1998. – С. 21.
5. Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М. : Идея-Пресс, 2002. – С. 7.
6. Фукуяма, Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма. – М. : Academia, 1999. – С. 129.
7. Arrow, K. Gifts and Exchanges / K. Arrow // Philosophy and Public Affairs. – 1974. – Vol. 1. – № 4. – P. 357.