ISSN 2304-120X
КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал

Бондаренко В. А., Сулименко О. В. Тенденции и реалии вывоза капитала из России // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 16. – ART 75222. – 0,5 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2015/75222.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

ART 75222 **УДК 330.322:330.144**

Бондаренко Виктория Андреевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону
b14v@yandex.ru

Сулименко Олег Вячеславович,
аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону
kafedra332@mail.ru

Тенденции и реалии вывоза капитала из России

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы вывоза капиталов из России в различных формах. Акцент сделан на отражении не только негативных сторон данного процесса, но и на поиске возможных позитивных последствий.*
Ключевые слова*: капитал, прямые иностранные инвестиции, человеческий капитал, социальный капитал, офшор, вывоз.*
Раздел: *(04) экономика.*

В настоящее время проблематика вывоза капитала является чрезвычайно актуальной для исследования его последствий и воздействия на экономику России. Следует особо отметить, что государственные корпорации, преследуя различные цели, вывозят за границу значительные капиталы. Сама деятельность госкорпораций подпадает под некий особый режим [1]. Немаловажной остается проблема наличия возможности использования нелегальных схем вывоза капитала, предусматривающих последующую трансформацию государственных средств в частные. Так, в СМИ регулярно поднимаются вопросы несовершенства правовой базы и невозможности полноценного контроля за деятельностью госкорпораций, приводящих, в свою очередь, к теневым схемам вывоза капитала и смены собственников.

На мировом рынке, помимо российских госкорпораций, достаточно активно присутствуют частные компании, такие как группа Сумма (портовая логистика, инжиниринг, строительство), Альфа-Групп, ОАО Магнитогорский металлургический комбинат, ОАО «Татнефть» и ряд других. Малые и средние предприниматели также занимаются вывозом капитала за рубеж, часто в виде приобретения гостиничного или ресторанного бизнеса, сетей магазинов и т. д. Следует отметить, что в конце прошлого века до 90% зарубежных активов компаний российского происхождения приходились на «Газпром» и «ЛУКойл», то в 2014 г. на них стало приходиться менее трети.

Корпорации, принадлежащие к сырьевому сектору (порядка 10 компаний, из них 1 компания из нефтегазового сектора и в из металлургической отрасли), отмечены в Докладе о мировых инвестициях за 2013 г., как доминирующие в сырьевой сфере.

В ряде других стран компаниями, активно действующими на внешнем рынке, выступают предприятия из сферы телекоммуникаций, финансовых, строительных и потребительских услуг [2].

Следует отметить, что в России фирмы из нефте- и газодобывающей, металлургической, атомной энергетики, телекоммуникационной отраслей достаточно успешны в сфере вывоза капиталов на мировой рынок, поскольку национальный рынок насыщен такой продукцией, и эффективное развитие бизнеса возможно за счет

резерва транснационализации. Также такие компании обладают рядом конкурентных преимуществ для осуществления активной производственной деятельности за рубежом, поскольку обладают доступом к сырью, нанимают квалифицированный персонал, и имеют определенный «порог прочности». Однако необходимо создание современной инфраструктуры внешнеэкономической деятельности для устойчивой работы данных компаний [3].

Ряд компаний, в силу объективных причин имеют ограниченную ресурсную базу (это в первую очередь алюминиевая промышленность и атомная энергетика). Соответственно, для них актуален поиск доступа к новым сырьевым рынкам. Для телекоммуникационных компаний, рынки которых ограничены объективными демографическими рамками, транснационализация бизнеса представляется важной и желательной стратегией расширения бизнеса.

Сам процесс вывоза российского капитала за рубеж сокращает ресурсные возможности национальной экономики в плане потенциала для возможного роста, затрудняя реализацию планов управляющей элиты по достижению желаемой макроэкономической и социальной стабильности.

Характеризуя современную ситуацию в вопросе вывоза капитала отметим, что за два года – 2012–2014 – его объемы, вывозимые из России в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ), увеличились на порядок. Относительные показатели объемов ПИИ достаточно велики: в 2012 году объем прямых инвестиций отечественных предприятий за рубеж достиг 17% суммарной величины их внутренних капиталовложений, что вдвое больше, чем у большинства стран постиндустриального пула [4].

Сам тренд нарастания объемов ПИИ из России – не представляет собой типичного явления, так как крупным экономикам свойственно преобладание ввозимых ПИИ, тогда как Россия с 2009 г. является нетто-экспортером капитала, занявшим в 2011–2012 гг. 8-е место в мире (в 2012 г. 51 млрд долл. ПИИ). При этом удельный вес ПИИ из России составил 4% мировых (в 2000 году – только 0,3%) [5].

Фактор вывоза капитала неминуемо приводит к его дефициту в национальной экономике, который, в свою очередь, поддерживает норму накопления в экономике России на достаточно низком уровне (около 20%), в то время как для поисков резервов роста необходимо порядка 25%. Другим немаловажным фактом является то, что накопленные российские прямые инвестиции за рубежом превысили прямые инвестиции ряда других стран не только относительно (434 млрд долл. на конец 2010 г. против, например, 298 млрд долл. у Китая и 181 млрд долл. у Бразилии), но и абсолютно (более 3 тыс. долл. на душу населения) [6].

Характеризуя сложившуюся ситуацию, например, А. Пахомов отмечает ментальную особенность национального бизнеса: практически все крупные частные компании в сырьевом секторе имеют только одного главного акционера. При этом основной акционер российского происхождения в среднем владеет 70% бизнеса, а бизнесменам в странах постиндустриального пула обычно достаточно владеть 10–15% [7].

Важным трендом является также то, что российские субъекты финансового рынка вывозят капитала меньше, чем государство и промышленные компании. Темпы прироста активов банковского сектора в 2012 г. превышали темпы роста вывоза банковского капитала, что привело к сокращению доли иностранных вложений в совокупных активах кредитных организаций. Сам экспорт капитала российскими банками имеет краткосрочный характер, что подтверждается анализом структуры вывозимого банками капитала, где около трети приходится на краткосрочные вложения, включая остатки на текущих счетах, депозиты и ссуды сроком до одного года. Тогда как, например, доля долгосрочных депозитов в иностранных банках растет – в

2005 г. она составляла около 20% объема вывезенного банками капитала, а 2012 г. была уже почти 50% [8].

Можно также отметить, что рост долгосрочных вложений российских банков прямо связан с формированием в послекризисные годы сети дочерних подразделений российских компаний за рубежом, деятельность которых базируется, преимущественно, на размещении в них депозитов и ссуд материнским банком. Вывоз банковского капитала следует за увеличивающимися прямыми инвестициями – зарубежным подразделениям российских компаний требуются долгосрочные кредиты. Вывоз капитала банками означает расширение масштабов кредитных операций банков за пределы национальной экономики и укрепляет сеть взаимоотношений между национальными бизнес-структурами за рубежом.

Важным фактом представляется то обстоятельство, что резкое увеличение вывоза капитала российских компаний за рубеж оказывает неоднозначное влияние на национальную экономику. В основном влияние сводится к негативным моментам, однако существуют и те, которые можно трактовать в качестве позитивных.

Так, к негативным последствиям растущих масштабов вывоза предпринимательского капитала и создания в офшорных зонах своеобразной «второй параллельной» российской экономики, представляющим угрозу национальной безопасности России, относятся следующие:

– государственный бюджет России недополучает значительные налоговые поступления;

– расширяется сфера действия теневой экономики, что ослабляет существующий режим;

– «офшоризация» компаний из ключевых сырьевых отраслей угрожает экономической безопасности страны;

– сужаются возможности инвестирования национальной экономики, пополнения фонда накопления страны;

– большинство функционирующих на мировом рынке российских компаний – со смешанным капиталом, и хотя законодательно государство не отвечает по их долгам, в ситуации кризиса помощь предоставляется (в кризис 2008 г. правительство РФ предоставило миллиардные кредиты Сбербанку, Внешторгбанку, Газпрому, Роснефти и др.). В настоящее время опять предполагается оказание помощи банковскому сектору;

– зарубежная экспансия российских компаний характеризуется невысокими показателями производительности труда и качества управления;

– деятельность российских хозяйствующих субъектов ориентирована на получение ренты, а не прибыли;

– в России до сих пор не существует цельной государственной политики в отношении инвестиционной деятельности отечественного бизнеса за рубежом.

Такие негативные последствия вывоза капитала прямо связаны с тем, что на современном этапе показатели конкурентоспособности экономики России низкие.

Так, согласно Индексу глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума [9], в 2013 году в рейтинге конкурентоспособности экономик Россия заняла 68-е место среди 142 стран. Индекс рассчитывается на основе четырех составляющих: степень свободы доступа товаров на внутренний и внешний рынки, эффективность и прозрачность таможенного оформления, качество логистики и транспортной инфраструктуры, институциональная среда. За 2005–2013 гг. индекс России почти не изменился – от 4,1 до 4,2 баллов. Основная проблема – отсутствие

качественных институтов рынка. По этому показателю Россия находится в самом конце списка.

Институт менеджмента в Швейцарии публикует свои рейтинги конкурентоспособности мировых экономик, согласно которым в 2012-м Россия заняла 48-ю позицию среди 59 стран [10].

Рейтинг Всемирного банка Doing Business (Ведение бизнеса) характеризует базовые условия ведения бизнеса в 185 странах на основе анализа нормативно-правовых норм предпринимательской деятельности. Индекс рассчитывается на основе следующих показателей: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к электрическим сетям, регистрация прав собственности, доступ к кредитным ресурсам, защита прав собственности, налогообложение, вовлеченность в международную торговлю, процедура банкротства. Россия в 2012 г. на 112-й позиции рейтинга.

Всемирный банк рассчитывает еще рейтинг предпринимательской активности №ew Business Density, отражающий удельный вес новых предприятий как показатель, характеризующий готовность вести бизнес в данном инвестиционном климате. Он рассчитывается за период 5 лет как отношение числа зарегистрированных за год предпринимательских структур к тысяче человек экономически активного населения. В периоде 2008–2013 г. Россия заняла 35 место с показателем 2,61 новых предприятий на тысячу населения в трудоспособном возрасте [11].

Естественным образом, можно утверждать, что экспертные рейтинги достаточно субъективны, но, в отличие, например, от рейтинга Transparency International, в их основе лежит объективная методология.

Таким образом, место России в данных рейтингах свидетельствует о низкой оценке большинством западных экспертов российских принципов хозяйствования, приносимых с собой компаниями на мировой рынок. Для нивелирования негативных тенденций необходимо принятие решений и приложение усилий, способствующих развитию национальной экономики, а также развитию инфраструктуры и национального менеджмента [12].

Правительство РФ ориентируется на эти рейтинги – им поставлена задача в 2018 г. выйти на 20-ю позицию в рейтинге Doing Business [13].

Для достижения данной цели разработаны и реализуются 11 «дорожных карт» национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации.

В плане реализации определенных действий по данным «дорожным картам» к настоящему моменту [14]:

– исключена процедура согласования с сетевой организацией проектов электроснабжения объектов потребителей мощностью до 150 кВт;

– сокращены регламентные сроки технологического присоединения для электросетевых организаций;

– прием заявок на техническое присоединение осуществляется через интернет с возможностью отслеживания исполнения заявки в режиме онлайн;

– установлена предельная стоимость технического присоединения и ставки на временное присоединение;

– утверждены правила землепользования и застройки городских поселений;

– установлены санкции за несоблюдение норм, регулирующих порядок представления земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности;

– сокращен перечень документов, представляемых таможенным органам;

– предоставлена возможность электронной оплаты таможенных платежей;
– продлен период действия льготных тарифов страховых взносов;
– представлены налогоплательщикам права на получение инвестиционного налогового вычета.

Можно констатировать, что перечисленные мероприятия свидетельствуют о стремлении Правительства к совершенствованию условий ведения предпринимательской деятельности, то есть к созданию таких условий делового и инвестиционного климата в стране, при которых национальный капитал не утекает из страны, а зарубежный притекает преимущественно в долгосрочных формах.

С другой стороны, важно отметить, что, как и любое явление, вывоз капитала может иметь не только негативные, но и позитивные последствия, к которым следует отнести:

– расширение ресурсных возможностей компаний (сырьевых, финансовых и институциональных);
– использование ресурсов, кадрового обеспечения и господдержки другой страны (например, Китая) для развития своего бизнеса;
– формирование сети из зарубежных структурных подразделений, обеспечивающей финансовую и хозяйственную устойчивость бизнеса;
– синергетический эффект от приобретения зарубежных активов для развития материнской компании;
– расширение рынка сбыта продукции;
– доступ к инновационным продуктам, технологиям и методам менеджмента;
– использование передовых технологий и методов менеджмента для инновационного развития российских производств;
– использование сети из зарубежных структурных подразделений как потенциала роста российской экономики;
– корректировка институциональной среды российской экономики;
– возможный рост конкурентоспособности российских субъектов хозяйствования, позволяющий им закрепиться на определенном сегменте мирового рынка;
– потенциально возможное укрепление конкурентоспособности российской экономики в целом и рост влияния России в мире.

В современном мире конкурентоспособность российских субъектов хозяйствования и, как следствие, национальной экономики в целом, в условиях роста значимости нематериальных активов в значительной степени зависит от располагаемого в наличии человеческого капитала и гудвилла отрасли/региона/государства. Традиционными объектами инвестиций за рубежом являются материальные ресурсы, ценные бумаги, депозитные вклады и другие объекты собственности. Новейшими объектами инвестиций являются нематериальные активы, интерес с которым возрастает – это информация, бренды, программное обеспечение, знания, производственный опыт и квалификация персонала, социальный капитал организации.

Если традиционные инвестиции означают приобретение прав собственности на материальные объекты, то затраты капитала на нематериальные активы не всегда означают, что данными активами владеет тот, кто вложил в них свой капитал. Так, например, человеческий капитал принадлежит самим сотрудникам, социальный капитал принадлежит всему производственному подразделению, в котором трудится персонал. Есть между этими группами объектов и различия в формировании их стоимости. Так, ценность традиционных объектов инвестирования, обычно, обратно пропорциональна их редкости, а ценность социального капитала прямо пропорцио-

нальна числу элементов в его разветвленной сети взаимодействия – чем их больше, тем выше экономический эффект каждого входящего в сеть элемента.

Эти различия объектов инвестирования обусловливают специфику затрат на человеческий капитал за рубежом. Стратегической целью вывоза капитала является его увеличение, в случае с приобретением нематериальных активов – за счет максимизации количества и качества знаний персонала, производительное использование которых может прирастить капитал. Затраты на приобретение человеческого капитала отличаются низкой ликвидностью и сопровождаются большим риском из-за специфики собственности на этот вид капитала.

Вместе с зарубежными активами российские компании приобретают не только инновационные технологии и методы менеджмента, но и кадровые и управленческие решения, возможные к адаптации.

Результатами такой формы вывоза капитала за рубеж, как следствие, может стать рост нематериальных активов и социального капитала компании. Элементами нематериальных активов являются условия труда или использования человеческого капитала: коммуникативные и информационные технологии, программное обеспечение и базы данных, организационные структуры и принципы управления, права собственности на интеллектуальные продукты, товарные знаки, корпоративная культура и т. п. Вложение капитала в подобные активы позволит создать условия для накопления знаний и быстрого обмена ими, что будет способствовать своевременному привлечению квалифицированных специалистов и базы знаний компании для решения проблем зарубежных подразделений; организации повседневного сетевого взаимодействия между сотрудниками подразделений, а также к формированию устойчивых отношений с потребителями и партнерами и др.

Эффективная система коммуникаций как составляющая нематериальных активов компании, в которую входят база данных о потребителях и их предпочтениях, позволяет обеспечить открытый доступ потребителей к предоставляемой компанией информации. Коммуникация с потребителями позволит совершенствовать продукцию и сопутствующие услуги, разрабатывать инновации, что укрепит имидж компании и повысит ее конкурентоспособность.

Сам человеческий капитал нуждается в постоянном инвестировании, причем его особенностью является тот факт, что инвестирование в один из его элементов приводит к развитию другого. Эта особенность позволяет предложить стратегию перекрестных инвестиций в человеческий капитал по следующим направлениям:

– обмениваться квалифицированными сотрудниками зарубежных подразделений с целью обучения необходимыми для ведения бизнеса знаниями и навыками сотрудников всех подразделений компании;

– создавать сбалансированные профессиональные группы, предназначенные повысить производительность труда в компании;

– увеличивать социальный капитал компании (формируя благоприятный деловой климат, поощряя сотрудников материально и профессионально, применять современные технологии к оборудованию рабочего места и охране труда и проч.);

– поощрять использование и пополнение коммуникационных сетей и информационной базы, что станет стимулом для самообразования сотрудников и др.

Предложенные направления инвестиций в человеческий капитал характеризуются перекрестностью, т. е. вложения в одну составляющую человеческого капитала ведут к увеличению стоимости остальных его компонентов и социального капитала. Иными словами, зависимость совокупной величины социального капитала от вложений в одну из его составляющих нелинейна, а между различными компонентами че-

ловеческого капитала существует синергия. Стоимость человеческого и социального капитала компании можно определить как разницу между рыночной ценой компании и стоимостью ее материальных активов. Тогда оценить эффективность затрат на эти виды капитала возможно на основе соотнесения изменения стоимости человеческого и социального капитала компании с объемом инвестиций в человеческий капитал ее подразделений.

Резюмируя, можно заключить, что современные реалии вывоза капитала из России, во многом, носят негативный характер, что справедливо и для его новой формы, такой как вывоз человеческого и социального капитала. Тем не менее, принятие ряда комплексных мер, нацеленных, в том числе, и на активизацию целевых вложений в нематериальные активны на благо российской экономике, может дать в определенной перспективе ряд позитивных результатов.

Ссылки на источники

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30.10.2007 г. № 238-ФЗ «О государственной корпорации по строительству олимпийских объектов»; Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2007 года № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии»; Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (с изменениями и дополнениями).
2. Доклад о мировых инвестициях за 2013 год. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию ЮНКТАД. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2013. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
3. Бондаренко В. А. Маркетинговое сопровождение инфраструктуры внешнеэкономической деятельности: эволюция, современное состояние и трансформационные тенденции: монография / РГЭУ(РИНХ). – Ростов н/Д., 2010. – 236 с.
4. Кондратов Д. И. Российский капитал в системе глобальных инвестиционных потоков // Перспективы. Фонд исторической перспективы. – URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rossijskij_kapital_v_sisteme_globalnyh_investicionnyh_potokov_2013-11-19.htm
5. Доклад о мировых инвестициях за 2013 год. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию ЮНКТАД. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2013. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
6. Булатов А. С. Участие России в международном экспорте капитала // Вестник МГИМО-Университета. – 2012. – № 6. – С. 129.
7. Пахомов А. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012.
8. Официальный сайт банка России. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году. – URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9410
9. Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума. – URL: http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness
10. Рейтинг конкурентоспособности стран мира (The World Competitiveness Yearbook). – URL: http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/#/
11. Рейтинг конкурентоспособности стран мира (The World Competitiveness Yearbook). – URL: http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/#/
12. Бондаренко В. А. Эффективность маркетинг-менеджмента национальной экономики на основе согласованного развития и функционирования институтов инфраструктуры: монография. – М.: Изд-во: «Дашков и К°», 2006. – 212 с.
13. Статистика Всемирного банка. – URL: http://data.worldbank.org/
14. Официальный сайт Правительства России. – URL: http://government.ru/orders/11197 19 марта 2014/

Victoria Bondarenko,
Doctor of Economic Sciences, Professor of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don
b14v@yandex.ru
Oleg Sulimenko,
postgraduate student of the chair of Economic theory, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don
kafedra332@mail.ru

ISSN 2304-120X
Концепт
научно-методический электронный журнал

Бондаренко В. А., Сулименко О. В. Тенденции и реалии вывоза капитала из России // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 16. – ART 75222. – 0,5 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2015/75222.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

Trends and realities of the export of capital from Russia

Abstract. The article considers the issues of the export of capital from Russia in various forms. The emphasis is on reflection not only the negative sides of this process, but also the search for the possible positive consequences.

Key words: capital, foreign direct investment, human capital, social capital, offshore, export.

Рекомендовано к публикации:
Некрасовой Г. Н., доктором педагогических наук,
членом редакционной коллегии журнала «Концепт»

ISSN 2304-120X

www.e-koncept.ru

Поступила в редакцию *Received*	11.03.2015	Получена положительная рецензия *Received a positive review*	13.03.2015
Принята к публикации *Accepted for publication*	13.03.2015	Опубликована *Published*	10.04.2015

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2015
© Бондаренко В. А., Сулименко О. В., 2015