

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ



Торговый баланс и инвестиционная привлекательность

перспектива

Внешняя торговля — штука интересная и сама по себе. Но состояние торгового баланса — один из важных факторов оценки инвестиционной привлекательности страны. Но не единственный.

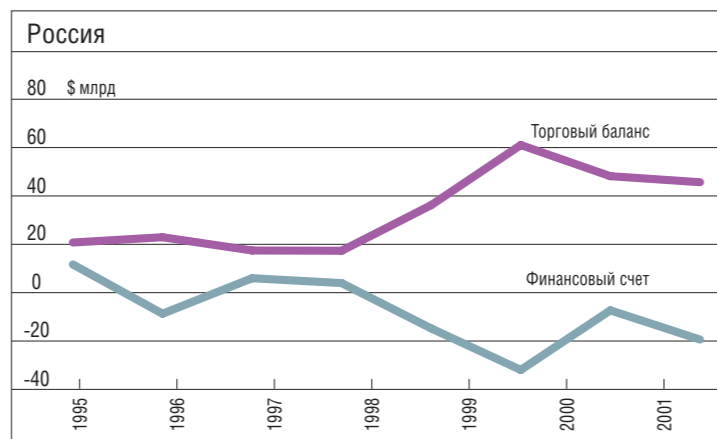
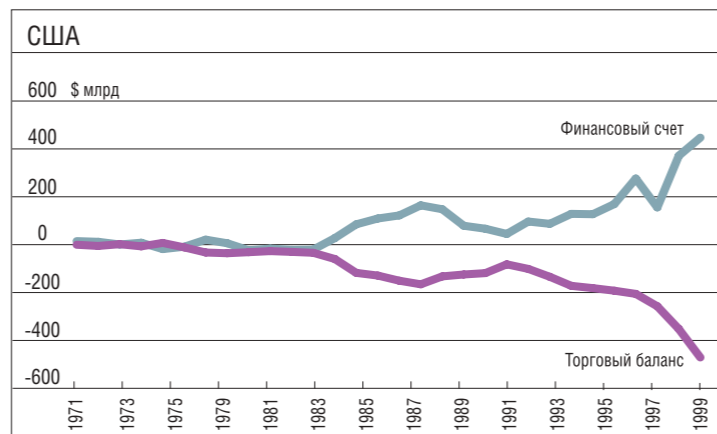
Соотношение объема внешней торговли к ВВП говорит о степени открытости национальной экономики, ее интегрированности в мировую экономику, а значит, степени ее эффективности. Россия — страна с относительно открытой экономикой, а активное сальдо торгового баланса хотя и зависит от цен на энергоносители, все же является весьма устойчивым. При этом нет прямой зависимости между активным или пассивным сальдо торгового баланса страны и ее высокой или низкой инвестиционной привлекательностью. Современная мировая экономика знает примеры, когда все совсем наоборот. Тем не менее надо отметить, что очевидным последствием активного сальдо торгового баланса, как правило, является укрепление национальной валюты. Это делает инвестирование в страну привлекательным для иностранных инвесторов, и даже если в дальнейшем укрепление национальной валюты приводит к образованию пассивного сальдо торгового баланса, критическая масса инвестиций часто уже накоплена и процесс прихода новых инвестиций продолжается. Однако, по всей видимости, ключевым фактором, который может начать или остановить этот процесс, является гибкость структуры экономики и активность властей в проведении структурных реформ.

От Адама до заводного альпесина

Когда внешняя торговля характеризуется активным сальдо, это говорит о высоком уровне развития экономики страны и о ее высокой конкурентоспособности. Более того, Адам Смит, один из основоположников современной экономической теории, в своей книге «Исследования о природе и причинах богатства народов» еще в 1776 году показал, что если у каждой страны есть объективное конкурентное преимущество в производ-

стве какого-либо товара, то этим странам намного выгоднее концентрироваться на производстве именно этих товаров и покупать другие, таким образом концентрируя ресурсы в наиболее высокоэффективных отраслях и, как следствие, максимизируя благосостояние населения. Данный постулат хотя и кажется очевидным, вовсе не был очевиден, в частности, советским экономическим властям. Не говоря уже о попытках вырывать кукурузу за Полярным кругом, хорошим примером может быть культивирование цитрусовых и чая в Закавказье.

Оппоненты Адама Смита и его сторонники могут возразить, что возможны ситуации, когда у страны нет абсолютных конкурентных преимуществ ни в одном из товаров, которым можно торговать. Такая ситуация может быть вызвана объективными причинами, такими как географическое положение («мы — северная страна») или технологическое отставание. Но даже в таких случаях торговля выгодна. Последователь Адама Смита, Дэвид Рикардо, доказал, что торговля выгодна в любом случае, так как у любой страны есть относительное конкурентное преимущество. Относительное преимущество заключается в том, что даже если в некоей стране себестоимость каждого отдельного продукта выше, чем в мире, относительная себестоимость этих товаров разная. Например, возвращаясь к тем же закавказским цитрусам, предположим, что их себестоимость в три раза выше, чем в мире. При этом себестоимость, скажем, некоего изделия из металла в два раза выше, чем у его конкурента за рубежом. В такой ситуации хотя, казалось бы, выработанная нами страна проигрывает по обеим позициям, ей выгодно продавать за рубеж эти изделия из металла и покупать цитрусовые, ведь внутри страны одну единицу металла можно обменять на меньшее количество цитрусовых, чем про-



Что общего между сальдо торгового баланса и финансовым счетом притока инвестиций

дав ее за границу. Таким образом, внешняя торговля практически в любом случае повышает благосостояние страны.

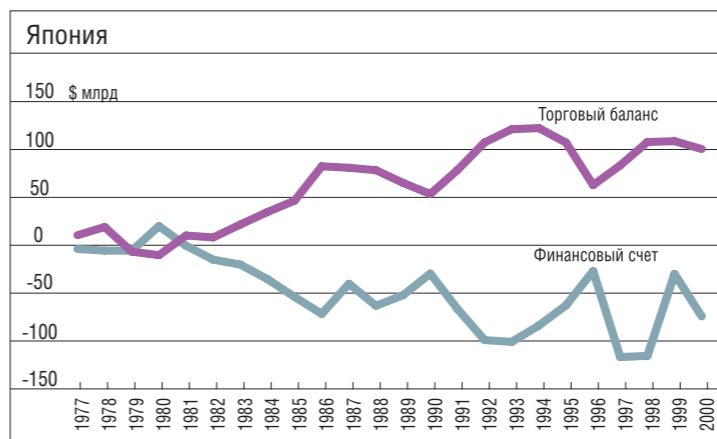
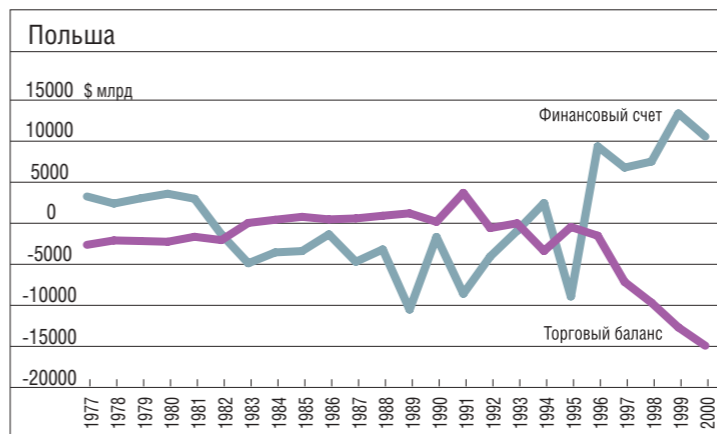
Нефтяное пятно на платежном балансе

Активное сальдо торгового баланса России достигло в последние несколько лет беспрецедентно высоких значений, что позволило Банку России накопить небывалый объем валютных резервов. Однако важно понимать, насколько это активное сальдо устойчиво. Вопрос, который чаще всего поднимается в этой связи, — насколько же российский торговый баланс зависит от цен на нефть.

Экспорт нефти, нефтепродуктов и природного газа составил 50% от совокупного объема российского экспорта за первый-третий кварталы 2002 года. Таким образом, цена на нефть оказывает существенное и прямое влияние на показатель платежного баланса страны. Кроме того, при наличии значительной корреляции между ценами на нефть и на другие сырьевые товары (например, металлы) существует вероятность того, что в случае обвала цен на нефть цены на другие сырье также снизятся, хотя

и в меньшей степени. Таким образом, определяя зависимость российской экспортной выручки от колебаний цены на нефть, необходимо принимать во внимание потенциальное влияние изменений нефтяных цен на цены других товаров. На основе данного подхода, по моей оценке, изменение среднегодовой цены нефти Urals на \$1 за баррель эквивалентно изменению российской годовой экспортной выручки приблизительно на \$3 млрд.

Очевидно, что влияние нефтяных цен на показатели платежного баланса проявляется через объем экспортной выручки. Тем не менее показатели экспорта не могут рассматриваться изолированно от других показателей (существует ряд компенсирующих механизмов, ограничивающих влияние колебания нефтяных цен как на рост, так и на сокращение экспортной выручки). В частности, необходимо учитывать объем импорта и бегства капитала. Импорт существенно зависит от реального валютного курса. Действительно, в четвертом квартале 1998 года, после августовской девальвации национальной валюты, объем импорта сократился на 30,4% по срав-



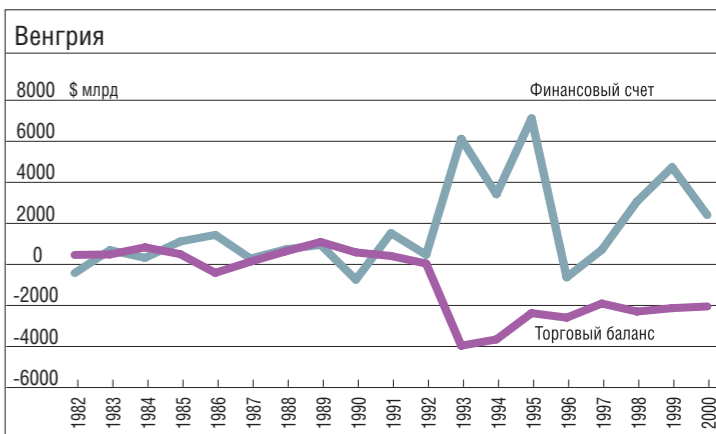
нению с показателем предыдущего года, тогда как объем экспорта вырос лишь на 6,7%. Кроме того, обменный курс рубля имеет тенденцию к понижению в реальном выражении в условиях низких цен на нефть и тенденцию к повышению в реальном выражении при высоких ценах на нефть. Аналогичная ситуация складывается в отношении импорта услуг.

Еще одним важным фактором является отток капитала, динамика которого, как показывает практика, замедляется при низких ценах на нефть и наоборот. Скорее всего, это обусловлено тем, что через экспортер осуществляется основной отток капитала, а они вынуждены обеспечивать покрытие растущих затрат и финансировать инвестиционные программы даже на фоне падения нефтяных цен. Таким образом, учитывая ограниченность ресурсов, объем сбережений (т.е. отток капитала) сокращается, хотя и с временными запаздываниями примерно в один квартал. Отток капитала хотя и учитывается в статьях финансового счета и как таковой не отражается на торговом балансе, тем не менее оказывает значительное влияние на состоя-

ние платежного баланса в целом. Таким образом, можно сделать вывод: несмотря на то что активное сальдо внешней торговли России хотя и зависит от нефти в весьма значительной степени, благодаря ряду компенсирующих факторов является довольно устойчивым, и его как таковое можно считать объективным фактором развития современной российской экономики.

Чем Россия лучше Японии

Мировой опыт последних десятилетий показывает, что наиболее привлекательные страны с точки зрения инвестиций имеют в то же время пассивное сальдо торгового баланса (см. графики). Можно ли считать это закономерностью и как полагается, что инвесторы выбирают для инвестиций страны, платежный баланс которых нестабилен? Или же все наоборот — инвесторы начинают вкладывать деньги в страны с активным сальдо торгового баланса, а потом торговый баланс становится резко отрицательным? Очевидно, что во всех странах (см. графики) увеличение активного сальдо торгового баланса сопровождалось увеличе-



нием дефицита баланса финансового счета, и, наоборот, чем больше становится профицит финансового счета, отражающий увеличение притока инвестиций в страну, тем шире становится пассивное сальдо торгового баланса. Такая ситуация является закономерностью.

Иностранные инвесторы при оценке инвестиционной привлекательности той или иной страны смотрят как на один из важнейших факторов на перспективу национальной валюты: раз возврат на инвестиции надо рассчитывать с учетом изменения курсов валют, то укрепление валюты страны, и наоборот, чем больше они вкладываются, дает дополнительную прибыль, и наоборот. Значительное активное сальдо торгового баланса неизбежно приводит к росту курса валюты страны — в реальном или номинальном исчислении, что равноценно для инвесторов. Таким образом, инвесторы устремляются в такие страны, приводя к еще более значительному курсу национальной валюты. В свою очередь, это приводит к резкому снижению активного сальдо торгового баланса, которое со временем становится и негативным, но платежный баланс поддерживается за счет продолжающегося притока инвестиций. Такая картина наблюдается на протяжении продолжительных периодов времени в разных странах, всемирно признанным предположением объектами для инвестиций — от США до Польши и Венгрии. Важно отметить, что пассивное сальдо торгового баланса, финансируемое притоком иностранных инвестиций, характеризуется более высоким стандартом потребления в стране, чем когда наблюдается обратная картина.

С другой стороны, у крупнейшего инвестора в мире — Японией наблюдается полностью противоположная картина: на протяжении уже более четверти века стабильно и устойчиво наблюдается активное сальдо торгового баланса и дефицит финансового счета. Одного взгляда на график, на котором изображены торговый и финансовый счета России, достаточно, чтобы заключить, что российская картина похожа на японскую. Главное, что отличает верхние три страны от двух нижних, это активность в проведении структурных реформ. В Японии, в отличие от США, Венгрии и Польши, за последние десятилетия не было проведено практически никаких жизненно важных реформ, что и делает ее непривлекательной для инвестиций. Россия, в которой сходная с Японией картина платежного баланса наблюдается всего четыре года, очевидно, еще имеет очень реальные шансы присоединиться к первой группе стран. Этот шанс велик еще и потому, что в России в последние два года значительно возросла активность властей в проведении структурных реформ, что является залогом инвестиционной привлекательности в долгосрочной перспективе.

Подведем итог. Если активное сальдо торгового баланса и является важным фактором, способствующим — как определена гарантия устойчивости национальной валюты — началу притока иностранных инвестиций, то фактором, играющим ключевую роль в определении инвестиционной привлекательности страны, является гибкость и адекватность структуры экономики и при необходимости — готовность властей к проведению структурных реформ.

АЛЕКСЕЙ МОИСЕВ,
вице-президент
инвестиционной группы
«Ренессанс Капитал»

Дело о \$100 миллиардах

раздел продукции

Нефть и газ — ключ к российскому экспорту. Чтобы эти товары вывезти, их нужно сначала добыть. Для этого нужны инвестиции. Поддержка инвестиций, в частности, посвященная открывающаяся 30 января конференция, организованная Внешнеэкономбанком. Один из каналов адресного привлечения инвестиций в добычу и последующий экспорт сероводородного сырья — соглашения о разделе продукции (СРП). История экономики механизма СРП в российскую историю может служить наглядным пособием для тех, кто хочет разобраться в особенностях противоречивого русского характера. Проследить тернистый путь СРП от далекого 1992 года до наших дней, а заодно разобраться в том, нужны ли России иностранные инвестиции в нефтегазовый комплекс, решила корреспондент «Ъ» КСЕНИЯ НЕЧАЕВА.

Делить труднее, чем неделить. Если оживить в памяти атмосферу, в которой жила Россия в 1992 году, становится ясно, почему именно тогда заговорили об СРП. Экономика страны отчаянно нуждалась в инвестициях, причем иностранных, ни о каких внутренних вложениях речи тогда идти просто не могло. Вполне понятно, что если и сегодня самым лакомым куском в российской экономике являются ее сырьевые ресурсы, то у десяти лет назад ничем другим Россия привлечь иностранный капитал и подово не могла. В таких условиях и возник законопроект «О концессионных договорах и соглашениях о разделе продукции», заключаемых с иностранными инвесторами, который давал инвесторам правовое основание участвовать в освоении российских нефтяных и газовых месторождений. Появление законопроекта крайне оживило иностранных инвесторов, некоторые из них даже начали подписывать протоколы о намерениях и договариваться с властями федерального и регионального уровней.

Правда, как показало дальнейшее развитие событий, оживились инвесторы преждевременно. В процессе обсуждения в Верховном совете в 1993 году законопроект «О концессионных договорах и соглашениях о разделе продукции, заключаемых с иностранными инвесторами» сначала потерял часть своего названия, превратившись в закон «О концессионных и иных договорах, заключаемых с иностранными инвесторами», а потом потерялся и сам, так и не пройдя заключительное третье чтение.

1994 год снова придал инвесторам оптимизма. Понятие «раздел продукции» было наконец окончательно легитимизировано, правда не законом, а указом президента, названным «Вопросы соглашений о разделе продукции при пользовании недрами». Указ четко определил стороны, имеющие право участвовать в соглашениях, а также существенно сократила коли-

чество участвующих инвесторов налогов. Кроме того, именно в 1994 году было заключено первое в России соглашение о разделе продукции «Сахалин-2». Соглашение подписали Минтопэнерго и администрация Сахалина (от РФ) и компания Sakhalin Energy Investment Co. (от инвестора). Долю российской стороны в общем доходе от реализации проекта оценили в \$10 млрд. Тем самым был создан прецедент реализации в России соглашений о разделе продукции. В том же году российская компания ЮКОС и американская Amoco Eurasia Petroleum Company начали сообща готовить почву для совместного освоения Приобского нефтяного месторождения на условиях СРП, извлекаемые запасы нефти которого по предварительной оценке составили около 700 млн т.

1995 год стал для российского правительства поворотным. Цены на нефть были рекордно низкими. Иностранные инвестиции так и не обрушились на Россию обильным потоком (1994 год, по данным Госкомстата, принес России чуть больше \$1 млрд прямых иностранных инвестиций). Инвесторы были готовы вкладывать в Россию до \$7 млрд в год, но только при создании для них дополнительных гарантий, главной из которых как раз и было срочное принятие закона «О соглашениях о разделе продукции». Отступать было некуда, и после продолжительных баталий в начале декабря 1995 года закон был принят депутатами в третьем чтении, а 30 декабря подписан президентом.

Наденный делить не торопится

После вступления в силу закона в 1996 году выяснилось, что это далеко не конец, а лишь начало мучительного процесса внедрения механизма СРП в российскую экономику. Следующим этапом стало принятие нового закона в соответствие с уже существующими. Процесс затянулся на годы. Пока депутаты занимались законодательством, ни одно соглашение так и не было заключено, и судить о выгодах, которые сулит режим СРП, можно было только по соглашениям, заключенным до вступления закона в силу. Таких соглашений заключено три: «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Харьягинское СРП. Например, только благодаря СРП в бюджет Сахалинской области поступило около \$180 млн. Объем иностранных инвестиций в разработку нефтяного шельфа в рамках проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» в 2002 году приблизился к \$1 млрд. Однако положительный пример уже заключенных соглашений не произвел должного впечатления на потенциальных инвесторов. За все время с момента принятия базового закона в парламенту было утверждено еще 28 месторождений, но ни по одному соглашению так и не было подписано. Сторонники СРП утверждают, что в результате Россия потеряла сотни миллиардов долларов инвестиций.

Необходимость внедрения механизма СРП в Налоговый кодекс открыла

как правительства, так и депутатам новые возможности для законодательства. Этот процесс, активно начатый в 2000 году, продолжается до сих пор, причем то, как он протекает, все больше наталкивает на мысль, что это процесс ради процесса, а не ради результата. Глава Налогового кодекса «О соглашениях о разделе продукции» за прошедшие два с лишним года перешлилась несколько раз, причем каждая следующая редакция делает механизм СРП все менее приемлемым для инвесторов.

Делить или не делить

За те десять лет, в течение которых режим СРП так неуклюже и неэффективно монтировался в российскую экономику, и в России, и в мире многое поменялось. Мировые цены на нефть вот уже пятый год держатся на небывало высоком уровне, российские нефтегазовые компании выросли и окрепли настолько, что сами выступают в роли иностранных инвесторов для других стран, а все-таки проникшие на российский рынок западные инвесторы продолжают российскую нефть и на условиях, действующих действующей налоговой системы. Правда, с инвестициями в России по-прежнему не складывается, в 2002 году темп их прироста понизился на 5%. Но только не совсем понятно, может ли в решении этой проблемы помочь СРП.

Президент компании ЮКОС Михаил Ходорковский, выступая в октябре 2002 года на заседании фракции ОВР, ответил на этот вопрос однозначно: нет. Опровергая традиционные аргументы сторонников СРП о том, что дефицит инвестиций сдерживает темпы добычи нефти, господин Ходорковский заявил, что темпы эти обусловлены не отсутствием инвестиций, а уровнем внутреннего потребления и пропускной способностью трубопроводов. А разработка трудноизвлекаемых запасов не происходит по причине несовершенства существующего закона о недрах, который не стимулирует геологоразведку. И наконец, при существующих высоких ценах на нефть государство при реализации нефтегазовых проектов на условиях действующей налоговой системы получает гораздо больше, чем при СРП.

Пожоже, что правительство, хотя об этом и не говорит, поддерживает позицию господина Ходорковского. Иначе как объяснить его упорное нежелание идти навстречу уже оставшимся в меньшинстве иностранным, да и российским инвесторам, стремящимся разрабатывать месторождения на условиях СРП? Остаеь только надеяться, что глава Налогового кодекса, регулирующий налогообложение участников СРП и призванная защитит инвестора, как российского, так и западного, от фискальных новаций властей, все-таки будет принята в 2003 году. И достояния, и недостатки режима СРП можно будет оценить на практике, подчитав, сколько из ожидаемых миллиардов долларов все-таки дойдет до России.

Налоги, инвестиции и экспорт

налогообложение иностранцев

Российская налоговая реформа уже не первый год широко рекламируется на Западе. Главная цель — привлечь иностранные инвестиции и иностранные компании на российский рынок. В особенности налогообложение иностранцев в России попытался разработать корреспондент «Ъ» ГАЛИНА ЛЯШЕНКО.

Главное отличие порядка налогообложения иностранных компаний в России от компаний-резидентов прежде всего в том, что при взимании налогов с иностранцев нужно учитывать международные соглашения об избежании двойного налогообложения, заключаемые Россией с другими странами. Эти договоры имеют приоритет над законодательством страны, в которой решила работать иностранная компания. В данном случае — над российским законодательством. Договоры эти во многом схожи между собой и, как правило, регулируют порядок налогообложения прибыли и имущества иностранцев. Цель проста — не допустить двойного налогообложения, а потому в этих договорах указывается, в какой стране и при каких условиях должны облагаться имуществом и прибылью налогоплательщика.

Во-первых, налог на прибыль. Порядок обложения этим налогом иностранных компаний принципиально отличается от налогообложения российских резидентов и зависит от того, осуществляет ли нерезидент деятельность в России через постоянное представительство или нет.

Постоянным представительством многие ошибочно считают зарегистрированное в России структурное подразделение иностранной компании. Однако с юридической точки зрения постоянное представительство — это «место постоянного осуществления предпринимательской деятельности». В самом простом виде это действительно филиал, какая-то контора, но на практике постоянное представительство может быть образовано и при отсутствии какой-либо явного структурного подразделения. К примеру,

это может быть деятельность через зависимого агента: у компании существует агент-комиссионер, который имеет полномочия (а главное, пользуется ими) заключать договоры от имени нерезидента. Так вот. Если иностранная компания ведет свою деятельность в России через постоянное представительство, то порядок налогообложения таких представителей в России схож с порядком налогообложения российских юридических лиц. Различия незначительны.

Другое дело, когда постоянное представительства нет. В этой ситуации при получении иностранцем дохода из источника в России налог на прибыль должен удерживаться налоговым агентом, то есть собственно источником выплаты такого дохода. При этом облагается не прибыль как таковая (доходы минус расходы), а весь доход, без учета каких-либо расходов (ставка в большинстве случаев — 20%), что, как правило, оказывается больше, чем если бы взимался обычный российский налог на прибыль по ставке 24%.

«Единственное облегчение — наличие соглашения об избежании двойного налогообложения. Если нерезидент действует в России через постоянное представительство, то весь его российский доход облагается налогами в России, если же представительства нет, то налог платится в зависимости от вида полученного нерезидентом дохода. Например, роялти платится на Кипре, а не в России. И это получается дешевле», — считает партнер компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» Рустем Ахметшин. По его словам, на практике нерезиденты все-таки не стремятся иметь постоянное представительства в России, хотя наша ставка налога на прибыль не самая высокая в мире. «Прежде всего не устраивает сумятица и беспрепятственные изменения, царящие в российском законодательстве. И вообще иностранцы обычно не стремятся переводить свой бизнес в страны с нестабильной экономикой», — говорит эксперт. По словам замдиректора департа-

мента налогов и права компании ФБК Юрия Воробьева, открывать постоянное представительство в России имеет смысл только тогда, когда порядок налогообложения на родине оказывается хуже, чем в России, а «наш налоговый режим, несмотря на всю его рекламу, не настолько выгоден иностранцам».

В случае с налогом на имущество предприятий порядок налогообложения иностранцев также во многом регулируется соглашениями об избежании двойного налогообложения. Общей принцип такой: с недвижимого имущества налог платится по месту нахождения этого имущества, а с движимого налог платится только в том случае, если это имущество используется в деятельности постоянного представительства.

Порядок уплаты налога на добавленную стоимость никакими международными соглашениями, как правило, не регулируется. Правда, с некоторыми странами заключаются специальные соглашения о принципах взимания косвенных налогов. Но они распространяются не только на иностранцев, но и на резидентов. Например, у России есть такие соглашения с рядом государств СНГ.

Эти соглашения регулируют порядок уплаты НДС при трансграничных операциях. Общей их смысл заключается в том, чтобы взаимно применять режим налогообложения по принципу страны назначения. То есть при вывозе товаров за границу России устанавливается нулевая ставка НДС, а при ввозе НДС взимается по полной программе. Цель — избежать двойного налогообложения НДС сразу в двух странах.

Что касается внутреннего НДС, который уплачивается при сделках внутри страны, то тут для иностранцев установлен порядок, схожий с порядком уплаты налога на прибыль. Если иностранец стоит на налоговом учете в России в качестве плательщика НДС, то платит налог по общим правилам, то есть самостоятельно, если же иностранная компания не стоит на налого-

вом учете, НДС за него удерживает налоговый агент — источник выплат.

Много проблем при налогообложении НДС связано с таким понятием, как место реализации товаров, работ, услуг. Дело в том, что НДС в России облагается только та реализация, которая произошла на территории России, поэтому, прежде чем взимать налог, надо установить, где, собственно, произошла реализация. В случае с товарами установлен такой порядок: если товар в момент сделки находится в России, нигде он не отгружается, не транспортируется либо отгружается, но в момент отгрузки находится в России, то НДС возникает. Но может возникнуть такая ситуация, когда два юриста договариваются между собой, товар отгружается, к примеру, из Казахстана, едет по территории России и в итоге реализуется на территории России. Но, согласно вышеупомянутому принципу, сам товар при этом не считается реализованным на территории России, так как отгружался он из Казахстана и сделка заключалась на территории Казахстана, а значит, НДС не взимается. По мнению Рустема Ахметшина, «этой лазейкой в законодательстве в принципе могут воспользоваться недобросовестные налогоплательщики».

Работами и услугами дело обстоит еще сложнее. К примеру, человек в Лондоне может консультировать человека в России. Где в этом случае платить НДС? На этот счет существуют специальные нормы: место реализации услуги зависит от ее вида. Если услуга связана с недвижимым имуществом, то она считается оказанной по месту нахождения этого имущества. Если же речь идет о консультации или юридической услуге, то местом ее реализации считается место нахождения покупателя услуги. Покупатель услуги должен удержать НДС и перечислить его в бюджет. «Нормы сформулированы нечетко. К примеру, связана или не связана конкретная услуга с недвижимым имуществом — вопрос субъективный», — считает Рустем Ахметшин.