

Экспресс-публикации

Е. А. Паршина, доц., канд. экон. наук,
С. А. Паршин, доц., канд. экон. наук,
ГОУ УГТУ-УПИ, Екатеринбург

ПОДДЕРЖКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ВЫБОР СУБЪЕКТА

Одним из важнейших факторов формирования эффективной внешнеэкономической политики государства является выбор правильных инструментов поддержки национальных предприятий. Однако прежде чем решать эту задачу необходимо ответить на другой вопрос – а что же такое национальное предприятие, которое необходимо развивать и которому необходимо оказывать содействие?

Данному понятию можно дать, например, такое определение:

Национальное предприятие – это предприятие, зарегистрированное и действующее на территории Российской Федерации, владельцами (акционерами, учредителями) которого являются российские юридические и/или физические лица, и которое в своей деятельности использует исключительно российскую рабочую силу.

Но практически все крупнейшие российские предприятия (за исключением государственных унитарных предприятий) не попадают под данное определение. ОАО "Газпром", ОАО "Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ", РАО "ЕЭС России", ОАО "Нефтяная компания "ЮКОС", ОАО "Сургутнефтегаз", ОАО "Тюменская нефтяная компания" – первая шестерка российских предприятий по объему реализации продукции в 2001 году не могут быть названы национальными по этому определению – все они имеют в числе своих акционеров нерезидентов¹; пять предприятий из шести действуют как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами; некоторые из них в разное время приглашали на работу в качестве менеджеров высшего звена иностранных граждан. Но при всем при этом все эти предприятия пользуются (и, на наш взгляд совершенно оправданно) государственной поддержкой во внешнеэкономической деятельности. *Это означает, что приведенное нами выше определение неточно.*

Рассмотрим приведенное выше определение по частям. В данном случае мы определили национальную принадлежность предприятия по следующим четырем элементам:

1. Где зарегистрировано предприятие.

¹ Юридическое лицо-нерезидент – предприятие, созданное и зарегистрированное в соответствии с законодательством иностранного государства; физическое лицо – нерезидент – гражданин иностранного государства или российский гражданин, постоянно проживающий за рубежом.

2. Где действует предприятие (кто получает рентный доход).
3. Кто является владельцем предприятия (кто получает доход на вложенный капитал).
4. Кто работает на данном предприятии (кто получает доход на труд).

Какие из этих элементов являются определяющими для государства, а точнее для его экономических институтов при определении патронируемого субъекта экономики? Чем именно следует поступиться при отстаивании "национальных интересов" в экономической сфере, а какие изменения следует стимулировать в текущем режиме в целях долгосрочного развития и создания стратегического конкурентного преимущества?

1. Где зарегистрировано предприятие?

Вопрос не однозначный – с одной стороны, если предприятие зарегистрировано в определенном государстве, то и налоги (или по крайней мере часть налогов) подлежат уплате именно в этом государстве. Но,

с другой стороны, налог на добавленную стоимость предприятие платит в той стране, где производится и продается его продукция или услуги. Рентные налоги также подлежат уплате в месте размещения производства. Здесь же уплачиваются местные налоги, налоги на доходы граждан. Фактически остается только налог на прибыль, который уплачивается в стране регистрации предприятия – но и то только в том случае, если между странами существует договор об избежании двойного налогообложения. Но при этом страна, где расположено производство, может взимать налог на перевод прибыли за рубеж или предоставлять льготы при реинвестировании прибыли в производство.

2. Где действует предприятие?

В отношении этого пункта можно сказать, что он чрезвычайно важен. Именно там, где размещено основное производство, происходит основной денежный оборот: платятся налоги в региональный бюджет, что позволяет осуществлять общественные работы, создавать качественную инфраструктуру экономики региона, повышать жизненный уровень населения и т.д., то есть развивать экономику региона; на предприятии выплачивается зарплата работникам, которая идет на потребление и соответственно стимулирует внутрирегиональное производство и товарооборот.

Но для предприятия, особенно крупного, очень часто дальнейшее развитие связано с выходом на внешний рынок, с усилением роли внешнеэкономической деятельности в производстве в целом. При этом логичным развитием экономических контактов с иностранными партнерами может стать размещение части или всего производственного цикла за рубежом, при сохранении существующих объемов производства и реализации в России, что в данном случае означает не перевод деятельности в иностранное государство, иными словами вывоз капитала за рубеж, а расширение деятельности успешно действующего российского предприятия.

Кроме того, нельзя не отметить то, что активная производственная, а не только торговая деятельность отечественных предприятий в иностранных государствах приносит России не только чисто экономические, но и политические выгоды: успешно работающее и развивающееся предприятие в первую очередь

способствует расширению и укреплению сферы влияния российского государства в мировом сообществе.

3. Кто является владельцем предприятия?

Безусловно, вопрос о том, кто является владельцем предприятия, является важным, но как нам представляется, вопрос этот больше политический, чем экономический: эффективность деятельности собственника от места его регистрации обычно не зависит. Одновременно, учитывая глобализацию экономики и взаимное проникновение предприятий, часто через структуру аффилированных лиц и организаций фактически выделить среди значимых с экономической точки зрения предприятий те, которые принадлежат резидентам или нерезидентам, очень сложно. Но даже если и решить эту задачу, тут же возникнет следующий вопрос: а как быть с предприятиями, находящимися в совместной собственности? Какова должна быть доля резидентов в уставном капитале, чтобы предприятие можно было отнести к национальному? Очевидно, что решать этот вопрос экономически нецелесообразно. Кроме того, полезность предприятия с точки зрения развития экономики России от места регистрации собственника не зависит.

4. Кто работает на данном предприятии?

Как уже отмечалось выше, зачастую крупные российские предприятия привлекают менеджеров высшего звена для повышения эффективности своей деятельности. Но практически целесообразно привлекать не только высококвалифицированных работников, но и работников для выполнения сезонных работ или работ низкого уровня квалификации. При этом нелогично считать, что привлечение иностранных граждан для работы на российских предприятиях косвенным образом способствует увеличению числа безработных среди российских граждан: скорее наоборот, необходимость привлекать иностранную рабочую силу на низкоквалифицированные работы свидетельствует о том, что российские сотрудники выполняют работы более высокой квалификации. В подтверждение данного положения можно привести также статистику увеличения количества вакансий при одновременном росте заработной платы по рабочим специальностям. Наконец, если предприятию выгоднее привлечь, например, на сезонные работы граждан-нерезидентов, это, в частности, минимизирует затраты предприятия в части расходов на оплату труда, что в масштабах экономики в целом означает снижение себестоимости и интенсификацию производства. Одновременно для государства важно, что часть заработанных средств работниками-нерезидентами тратят внутри страны, а соответственно увеличивают благосостояние государства и отдельных предприятий.

Таким образом, очевидно, что огромное множество предприятий, не являющихся национальными исходя из приведенного в начале статьи определения, фактически способствуют экономическому росту в России. Тогда получается, что к национальным могут и *должны быть* отнесены все предприятия, деятельность которых направлена на поддержание и развитие российской экономики, включая предприятия, зарегистрированные за рубежом, но разместившие производство в России, имеющие собственников – нерезидентов, использующие иностранную рабочую силу, наконец, предприятия, зарегистрирован-

ные в России, но действующие за рубежом. Конечно, предприятия должны быть разделены на соответствующие группы, например: предприятия с участием иностранного капитала, производство которых частично или полностью размещено на территории Российской Федерации, российские предприятия, имеющие производственные мощности за рубежом, и т.д. – и в отношении каждой такой группы предприятий должна быть разработана своя стратегия и тактика поддержки, политические и экономические методы ее реализации.

Вот теперь может быть поставлен, но уже совсем в ином смысле, с иной структурой предполагаемого решения, вопрос о поддержке национальных предприятий: какие именно инструменты необходимо использовать для поддержки той или иной группы национальных предприятий.