

ПОЧЕМУ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ СПЕШАТ В БЕЛАРУСЬ

Когда начинаешь заниматься консалтингом иностранных инвесторов, приходящих в Беларусь, первое, на что обращаешь внимание, — это практически полное отсутствие информации о стране как юрисдикции для ведения бизнеса.



ДАРЬЯ ЖУК

управляющий партнер юридической фирмы COVALT, инвестиционный консультант

Скандинавские страны, государства Центральной Европы, Америка о нас либо не знают ничего, либо осведомлены в негативном ключе. Ведь длительное время новости из Беларуси, которые могли бы быть интересны мировой аудитории, складывались из информации о подавлении уличных протестов политической оппозиции или рассказов об акции по «десантированию» плюшевых мишек, разбросанных шведским пилотом над Беларусью. После этого к нам начали поступать запросы от клиентов, у которых были интересы в нашей стране и которые просили оценить ситуацию. Или другой пример: клиент застраховался от рисков агрессии во время проведения военных учений. Речь идет об иностранной компании, которая ведет в Беларуси проекты уже на протяжении более 10 лет. Если даже такие инвесторы могут ощущать себя неуверенно, то, согласитесь, нам есть о чем задуматься.

Некоторым может казаться, что бизнес и инвестиции вне политики. Но на самом деле оценка страновых рисков, включая политические, — это обычная практика при принятии инвестиционных решений. Потому что, кроме непосредственно инвестора, в проекте, как правило, участвуют финансовые институты, которые учитывают в том числе и политическую составляющую. Ведь известно, что инвестор никогда не приходит только со своими деньгами.

С другой стороны, мы планомерно движемся к либерализации законодательства, снижению налоговой нагрузки. Налоги (если брать размеры ставок на дивиденды, налог на прибыль или подоходный) у нас одни из самых низких в Европе.

Беларуси уже есть чем привлекать иностранного инвестора. Например, у нас существует институт инвестиционных договоров, когда бизнес бесплатно получает на старте проекта земельный участок, ряд налоговых и таможенных льгот. Есть свободные экономические зоны, малые города с благоприятным налоговым режимом, беспрецедентный для ЕАЭС Китайско-белорусский индустриальный парк «Великий камень». Со многими юрисдикциями заключены соглашения об избежании двойного налогообложения. У нас достаточно благоприятные режимы с Кипром, Нидерландами, Великобританией, где может размещаться инвестирующая компания. Поэтому если заранее продумать формы инвестирования и репатриации прибыли, то в плане налогообложения ситуация будет вполне комфортной. Хотя и здесь присутствуют риски в виде постоянных корректировок белорусского налогового законодательства.

Однако если налоговую нагрузку инвестор еще может как-то калькулировать, то выплаты за нарушения в ходе реализации инвестпроекта практически не поддаются быстрой оценке по нескольким причинам. Во-первых, в практике контролирующих органов и судов при рассмотрении дел существует явный перекос в сторону штрафных санкций. Во-вторых, по многим нарушениям штрафные санкции имеют очень большие «вилки» — разница может достигать нескольких сот базовых величин с конфискацией имущества или без.

Бизнес начинает ориентироваться на принцип «можно лишь то, что прямо разрешено», в отличие от нормальной экономической модели, когда можно все, что не запрещено. Это существенно снижает уверенность инвесторов, сковывает деловую инициативу.

Кроме того, пыл иностранных инвесторов охлаждает роль государства не только как регулятора, но и как непосредственного участника рынка. На уровне законодательства все в порядке — и в плане защиты частной собственности, и в плане компенсации при возможной национализации, и в плане судебного порядка урегулирования споров. Но на практике мы сталкиваемся с жестким конфликтом интересов между государством и бизнесом — например, с ограничениями по закупкам, когда они могут осуществляться только от госпредприятий, независимо от соотношения цены и качества. Или возьмем традиционные монополии: «Белнефтехим» согласовывает размещение АЗС, «Белфармация» — размещение аптек. У этих компаний собственные сети, и фактически конкурент согласовывает выход на рынок другого конкурента.

Вопреки расхожему мнению, уровень коррупции не является отдельным фактором при принятии инвестиционных решений. Уровень коррупции в Беларуси — это точно не барьер для инвестирования. Наши клиенты, у которых есть опыт работы в Украине, России, на Балканах, говорят: по сравнению с вами это небо и земля.

Перед иностранными инвесторами, приходящими в другую страну, также встает вопрос: участвовать в приватизационных сделках или делать гринфилд-проект? Конечно, покупка любого актива с историей, особенно в таких юрисдикциях, как наша, — это всегда более рискованная инвестиция. Существуют различные технологии проверки юридической, финансовой, кредитной истории, но они не дают полной уверенности в том, что в дальнейшем не обнаружится какая-либо проблема. Поэтому принято брать гарантии от продавца, в том числе от государства, касающиеся того, что в случае выявления в последующем более ранних нарушений на этапе владения предыдущим собственником он обязан все компенсировать. Впрочем, в белорусском законодательстве таких положений напрямую нет. Мы можем это включать в договоры. Но опять-таки — нет судебной практики. Возможно, ситуация улучшится по мере внедрения элементов английского права в наш корпоративный сектор.

С учетом того, что приватизация в Беларуси не стала трендом, а носит точечный характер, обобщать здесь трудно. Многие зависит от политической воли и договоренностей на уровне, например, губернаторов, которые могут быть очень заинтересованы в реализации приватизационных проектов и поэтому идут навстречу инвестору. В то же время многие объекты, предлагаемые в рамках приватизационных сделок, выставляются по явно завышенной стоимости. Возможно, это связано с разными подходами к оценкам активов: государство считает по затратному методу; инвестор соразмеряет цену приватизации с созданием аналогичного гринфилд-актива. И последний вариант нередко оказывается более целесообразным. Ведь успешные государственные бизнесы не продаются. Продаются здания с устаревшим оборудованием.

Иностранных клиентов, которые уже имели опыт зарубежных инвестиций, местная специфика не пугает, они понима-

ют, что не бывает одинаковых стран. Для них это всего лишь один из вызовов. На предпроектной стадии они детально изучают правила игры и отрасль, куда планируют вложиться, оценивают общий бизнес-климат, рынки сырья и конечных покупателей. Вот несколько типичных вопросов, ответы на которые мы готовили для одного из своих зарубежных клиентов:

- каковы риски национализации;
- какова ответственность как учредителей;
- какова ответственность при банкротстве;
- каково правовое регулирование по закупкам сырья и в сфере экспорта готовой продукции.

Это нормальные, рациональные вопросы со стороны инвестора, и в этом нет никакой белорусской специфики. Другое дело, что мы сильно отстали в области корпоративного управления. Это связано с незрелостью рынка цен-

ных бумаг, преобладанием госактивов у публичных компаний. Приходящий иностранный инвестор хочет, чтобы изначально все было сделано правильно, стремится отладить бизнес-процессы и процедуры корпоративного управления в соответствии с принятыми стандартами. И поэтому, как правило, вынужден опираться на свою команду, а лишь затем подбирать топ-менеджмент из местных кадров.

Занимаясь инвестиционным консалтингом

с 2003 года, вынуждена констатировать, что, несмотря на продвижение по многим направлениям в плане упрощения законодательства, по некоторым вопросам тренды очень противоречивые. В антимонопольное регулирование как инструмент никто не верит, наблюдается ужесточение ответственности по экономическим преступлениям, возросла нагрузка судов административными делами. И это на фоне местного и регионального экономических кризисов, длящихся не один год.

Инвестиционные риски существуют, как, впрочем, и в любой иной юрисдикции, с разницей лишь в степени каждого риска и в возможностях управлять ими и минимизировать их. Мир становится открытым и глобальным, и мы видим, что уже целые страны вступают в конкуренцию между собой в борьбе за инвестиции, открывая все новые возможности, предоставляя льготы и гарантии для бизнеса. Учитывая наметившуюся либерализацию бизнес-климата, революционные нововведения в регулировании хай-тек-сферы и цифровой экономики, льготные возможности для производственных режимов в парке «Великий камень» и СЭЗ, у Беларуси есть неплохие шансы по крайней мере начать не проигрывать «по-крупному» в борьбе за инвестора. Тем не менее, как мне кажется, важную роль в повышении инвестиционной привлекательности страны играет не только государство как регулятор, но и сам бизнес как ключевой игрок на этом регулятивном поле. Насколько бизнес будет этичным, прозрачным, социально ответственным, юридически чистым, — решать каждому из нас, делающему бизнес в этой стране. ■

БИЗНЕС НАЧИНАЕТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ПРИНЦИП «МОЖНО ЛИШЬ ТО, ЧТО ПРЯМО РАЗРЕШЕНО», В ОТЛИЧИЕ ОТ НОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ, КОГДА МОЖНО ВСЕ, ЧТО НЕ ЗАПРЕЩЕНО