

Любомудров Д.В.

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РСФСР
МОСКОВСКИЙ ОРДЕНА ТРУДОВОГО
КРАСНОГО ЗНАМЕНИ ИНСТИТУТ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА им. Г. В. ПЛЕХАНОВА

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ ВСЕСОЮЗНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ПРЯМЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ»

(Секция «Проблемы финансирования, кредитования,
ценообразования и материального обеспечения
в развитии прямых связей»)

Москва — 1988

- 159 -

СО Д Е Р Ж А Н И Е

1. Новиков Д.Т., Нестеров Н.А., Умнова Т.М. Опыт и проблемы создания совместных предприятий в СССР. 3.
2. Молендовски Э. Некоторые вопросы непосредственного сотрудничества социалистических стран на примере международного предприятия "МИРАКУЛМ" (ПНР). 9.
3. Ненов Т. Наукоёмкость и эффективность исследовательской и технологической деятельности в условиях международных прямых связей между предприятиями НРБ и СССР. 12.
4. Барсукова Г.А. Проблемы совершенствования расчётно-кредитных отношений предприятий стран-членов СЭВ в условиях новых форм внешнеэкономических связей. 17.
5. Башмаков В.М., Игнотене Д.В. Вопросы регулирования прямых производственных связей в области капитального строительства с зарубежными странами. 21.
6. Белянский В.П., Одегов В.Г., Яковлев М.М. Опыт установления прямых связей в отрасли и сельскохозяйственном машиностроении. 25.
7. Белапетравичуге Е.Л., Солунина Т.И. Некоторые условия перехода на оптовую торговлю. 29.
8. Виноградов В.В., Любомудров Д.В. Проблемы банковского обслуживания совместных предприятий в СССР. 33.
9. Гехт Л.И. Стратегия управления процессом товародвижения в условиях перехода на оптовую торговлю. 39.
10. Егоров А.Ю., ... Зарубежный опыт и перспективы развития ЧСА (вопросы организации и управления) Меркулова Ю.В. 43.
11. Гребнев Е.Т. Условия и направления повышения эффективности прямых связей. 47.
12. Жданов М.С. Прямые связи и некоторые вопросы ценообразования. 50.
13. Зятепукин Ю.Ф. Влияние прямых производственных связей стран-членов СЭВ на ускорение технического прогресса. 53.
14. Зверев О.А. Совершенствование финансирования международной деятельности Международных научно-технических комплексов. 56.
15. Калашникова И.А. Развитие прямых производственных связей СССР со странами СЭВ в новых условиях хозяйствования. 58.
16. Князев В.Г. Перестройка внешнеэкономической деятельности предприятий и ценообразование. 61.
17. Комендантов М.А. Некоторые проблемы развития новых форм внешнеэкономических связей между предприятиями и организациями СССР и зарубежных стран. 64.

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СССР

В.В. Виноградов - ПРОМСТРОЙБАНК СССР
Д.В. Любомудров - ВНЕШЭКОНОМБАНК СССР

Для успешного решения задачи перестройки экономики нашей страны большое значение имеет наиболее полное использование возможностей социалистической интеграции, поиск новых, прогрессивных форм сотрудничества в области экономики, науки и техники, а также содействие развитию совместных предприятий советских организаций с фирмами социалистических и капиталистических стран, содействие в установлении прямых связей советских организаций с организациями стран - членов СЭВ.

В настоящее время совместные предприятия и общества (СП) уже играют заметную роль в экономике стран социалистического содружества. В странах СЭВ, например, действуют более 730

совместных обществ с фирмами капиталистических стран, только в Венгрии их насчитывается около 280, а в Китае на середину 1986 г. было подписано 6850 соглашений о создании СП с иностранным участием. Каково же положение с созданием совместных предприятий в нашей стране ?

По данным Министерства финансов СССР, на 5 ноября 1987 г. в СССР зарегистрировано 11 совместных предприятий, причем более половины из них имеет сырьевую и потребительскую направленность. К наукоемким, использующим передовую технологию можно отнести только одно СП - "Хоматек", специализирующееся на производстве обрабатывающих центров и гибких производственных линий. В чем же причины столь невысоких темпов в области создания СП ? Ведь фирмы капиталистических стран проявляют большую заинтересованность в использовании наших сырьевых возможностей, научно-технических достижений и почти не освоенного ими, заманчивого рынка сбыта продукции в нашей стране. Советскую сторону в отсутствии инициативы также трудно упрекнуть: в связи с переходом большинства предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование многие из них сейчас видят пути своего развития в повышении качества продукции, конкурентоспособности ее на мировых рынках, в притоке новых технологий, лицензий и т.д. Создание СП с развитыми капиталистическими странами, а также установление прямых связей с социалистическими странами является весьма эффективным способом решения этих проблем.

На наш взгляд, существует несколько причин, тормозящих процесс создания СП. Колебания зарубежных партнеров вызывает отсутствие в советском праве четких юридических гарантий на вложенные средства и наличие директивных регламентаций, например, на структуру экспорта продукции и на вывоз прибылей за рубеж. Весьма распространены еще сомнения в неизменности курса перестройки в нашей стране, а ведь это является важнейшей политической гарантией капиталов зарубежных фирм, вложенных в СП. В Венгрии, например, Национальный Банк гарантирует инофирмам компенсацию в случае убытков в результате действий властей, а во Вьетнаме СП получают гарантию против национализации сроком до 15 лет.

Серьезно тормозит процесс создания СП и позиция финансовых и внешнеторговых органов страны, основанная на нежелании принимать на себя какой-либо финансовый риск, возникающий при вовлечении в создание СП мелких и средних западных фирм в связи с недостаточной надежностью их финансового положения. А между тем именно малые фирмы являются в западной экономике катализатором научно-технологического прогресса. По данным международной статистики, 1 доллар, вложенный в НИОКР, приносит малой фирме (с персоналом менее 1000 чел.) в 4 раза больше нововведений, чем средней фирме, и в 24 раза больше, чем крупной фирме (свыше 5000 чел). Однако советские официальные органы, уполномоченные выдавать разрешения на создание СП, предпочитают иметь дело только с крупными солидными западными фирмами, которые могут представить гарантии первоклассных иностранных банков, являющихся корреспондентами ВНЕШЭКОНОМБАНКА СССР. Но крупные компании очень неохотно соглашаются планировать поставки продукции СП на внешние рынки, так как в этом случае СП будут являться их конкурентами, а важнейшим стимулом к созданию СП для фирм является возможность освоения широчайшего "восточного рынка" сбыта. Советскую сторону такой подход не устраивает, поскольку наиболее желательно максимум прибыли от СП получать в свободно конвертируемой валюте, на которую, в свою очередь, можно осуществлять импорт оборудования, технологий, лицензий и т.д.

Негативное влияние на развитие СП, оказывает также несовершенство системы банковского обслуживания СП, отсутствие в СССР финансовых компаний, специализирующихся на "лизинге", "рэнтинге" и других формах кредитования экспорта, невозможность привлечения иностранных банков к кредитованию и финансированию деятельности СП, отсутствие внутри СССР лицензионной торговли и лицензионного права, ограниченные возможности воспользоваться услугами консультационных фирм (практически единственный сегодня источник консультационных услуг - недавно созданный "Консультационный Центр" при Торгово-Промышленной Палате СССР), отсутствие специализированных фирм по маркетингу производимых СП товаров, изучению

рынков (как нашего, так и западных), отсутствие гибкой системы налоговых льгот для поощрения создания наукоемких СП, внедряющих природосберегающую и безотходную технологии в особо важных для народного хозяйства отраслях.

Недостатки существующей банковской системы, на наш взгляд, кроются в чрезмерной перегрузке отдельных ее звеньев. В настоящий момент все операции по валютному кредитно-расчетному обслуживанию СП выполняются практически одним банком страны - Внешэкономбанком СССР, если конечно исключить бесполезную перекачку советских рублей в отделениях Промстройбанка параллельно с валютой при ведении внебалансовых счетов. На Внешэкономбанке, кроме того, лежат все кредитно-расчетные операции с иностранной валютой всей страны, включая неторговые расчеты. Сейчас все большее число предприятий и организаций получают право прямого выхода на внешний рынок, осуществления прямых связей с зарубежными странами, возникают новые СП - количество клиентов Внешэкономбанка непрерывно растет. Уровень же автоматизации операций в банковской системе страны в целом, и во Внешэкономбанке в частности, пока не соответствует высшему мировому уровню, да и выбор банковских услуг также не отличается многообразием, поэтому и уровень обслуживания клиентов соответственно не столь высок, как хотелось бы. Наряду с этим финансовые органы страны не разрешают СП пользоваться кредитами инобанков на том основании, что бесконтрольное привлечение кредитов на Западе может отрицательно сказаться на безупречной репутации СССР, как заемщика, хотя в уставе любого СП обязательно записано, что государство не отвечает по обязательствам СП и наоборот. Но ведь, кроме запретов, существуют и пути решения этой проблемы: в Венгрии, например, допускается открытие валютных счетов в инобанках, но при этом оговариваются минимальные размеры вкладов в государственных банках страны пребывания. При ограниченности валютных ресурсов иногда даже бывает выгоднее, чтобы кредиторами СП выступали банки капиталистических стран - они наряду с кредитом могут предоставить СП услуги своих консультационных, маркетинговых, "лизинговых" фирм и т.п. Вообще, пути решения подобных проблем, на наш взгляд, лежат в создании многообразия вариантов для того,

кому предоставляются банковские услуги, будь то СП или советское государственное или кооперативное предприятие - участник прямых связей. Надо дать клиентам возможность выбора обслуживающего его банковского учреждения, а для этого необходимо обеспечить их многообразие. Такими учреждениями, например, могли бы стать отраслевые кредитно-расчетные центры (с предложением создания подобного центра в своей отрасли выступил недавно МинАвтопром СССР, но его предложение было отклонено), или, например, совместные финансовые компании с участием инобанков или кооперативные банки, создание которых предусматривается "Проектом Закона о кооперации в СССР".

Возможность создания упомянутых финансовых компаний совместно с инобанками предусматривается "Протоколами о сотрудничестве", которые были заключены Госбанком и Внешэкономбанком в течении 1987 г. с 12-ю крупнейшими коммерческими банками Франции, Италии, Финляндии и ФРГ, в том числе с такими гигантами, как "Дойче Банк" и "Банк Насьональ де Пари". В Протоколах предусматривается совместное оказание консультационной помощи СП по вопросам анализа:

- деловой квалификации и финансового положения участников СП;
- оптимальных схем источников финансирования деятельности СП;
- кредитных и валютных рисков, возникающих при проведении экспортно/импортных операций СП и др.

Существует также реальная возможность привлекать крупнейшие западные коммерческие банки в качестве "спонсоров" для финансовой поддержки малых и средних западных фирм, желающих создать СП в нашей стране. Банк - "спонсор" в этом случае получает вознаграждение в виде акций в будущем СП.

Характерной особенностью "западного подхода" к финансированию СП является сознательное отнесение его к группе "повышенного риска", для которой они по специально разработанным научным методикам рассчитывают предполагаемую степень риска и то, не выходит ли она за приемлемые для них пределы. Это, на наш взгляд, более трезвый подход к проблеме, чем наше привычное "сквозное" всеобщее планирование без всякого расчета риска несмотря на то, что планы часто не выполняются.

А между тем в развитых кап. странах, особенно в США, существуют специализированные банковские учреждения - особые "венчурные" (рисковые) фонды и банки, основной деятельностью которых является финансирование тщательно отобранных по специальным методикам проектов так, чтобы степень риска при этом не превышала приемлемую и ожидаемая норма рентабельности была бы достаточно высока для того, чтобы покрыть возможные убытки при отрицательных результатах некоторых проектов. Их норма рентабельности колеблется от 30% до 75% и не без основания этот вид бизнеса считается самым прибыльным. Впрочем, кроме прибыли в чисто денежном выражении, деятельность таких фондов дает невиданный по мощности толчок ускорению НТР, складывая финансовую мощь банка с творческой энергией группы инженеров-энтузиастов того или иного новшества в какой-либо наукоемкой отрасли производства. Возможно, что подобный механизм финансовой поддержки риска новаторов - и есть то пресловутое "недостающее звено" в нашей цепочке "наука - производство".

Удовлетворение, хотя бы частично, потребности в организации перечисленных выше банковских услуг позволило бы говорить, что в Советском Союзе создан благоприятный климат для создания совместных предприятий, для осуществления прямых связей, для перестройки отечественной промышленности в целом и ее внешнеэкономических связей в частности.

УДК 338.1(1-664)

- М.: МИНХ им. Г. В. Плеханова, 1988. -

Печатается по решению Редакционно-издательского совета
МИНХ им. Г. В. Плеханова, 113054, Москва, Стремянный пер, 30

Подписано в печать 23.08.88, тираж 300 экз.