

© 2011 г.

Сергей Каширин

(Московская академия экономики и права)

(e-mail: ASKVM@yandex.ru)

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ СТРАНЫ: РОССИЙСКАЯ СИТУАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В статье анализируются риски внешних заимствований российских банков и предприятий. В целях регулирования безопасного уровня таких заимствований предложено разработать комплекс специальных мер. В частности, рассматривается вопрос о включении в состав экономических нормативов банка показателя максимально возможной суммы долговых обязательств перед нерезидентами по отношению к собственным средствам банка. Аналогично могли бы быть установлены соответствующие показатели, ограничивающие внешние заимствования нефинансовых предприятий, в особенности с преобладающим участием государства. Кроме того, рассмотрен хозяйственный опыт стран с развитой рыночной экономикой (опыт США, Италии, Франции) в части урегулирования проблемы задолженности, процедуры банкротства и реструктуризации (санации) частных предприятий и организаций.

Ключевые слова: экономическая безопасность, совокупный внешний долг, урегулирование обязательств перед кредиторами, риски внешних заимствований, трансграничная несостоятельность.

Общая оценка ситуации в российской экономике. В начале 2000-х годов в российской экономике значительно обострились финансовые проблемы, связанные с накоплением хозяйствующими субъектами Российской Федерации (банками и организациями) внушительных внешних долгов иностранным кредиторам. Высокая доля заемного иностранного капитала в денежных ресурсах российских банков и предприятий усиливает зависимость российской экономики от ситуации на мировом финансовом рынке, повышает риски, находящиеся вне зоны регулирования российских органов государственного управления и денежно-кредитного регулирования. К таким рискам, во-первых, относятся процентные риски, так как внешние заимствования зачастую привязаны к ставке LIBOR¹, а,

¹ Ставка LIBOR – это признанный во всем мире индикатор стоимости финансовых ресурсов. По этой ставке крупнейшие банки мира готовы выдавать другим крупным банкам кредиты на Лондонской межбанковской бирже. Аббревиатура LIBOR расшифровывается как London Interbank Offer Rate (лондонская межбанковская ставка предложения).

значит, регулируются конъюнктурой западных финансовых рынков; во-вторых, валютные риски и, в третьих, особенно ярко проявившиеся в условиях кризиса на мировых финансовых рынках риски рефинансирования внешних кредитных ресурсов. В условиях отсутствия мониторинга наступление перечисленных рисков может привести к существенному ухудшению положения большого числа налогоплательщиков, в том числе крупных, что, в свою очередь, может повлечь за собой резкое уменьшение налоговых и прочих поступлений в бюджет.

Для анализа и контроля состояния совокупного национального внешнего долга, а также в целях минимизации связанных с ним рисков, целесообразно разработать соответствующую систему показателей и их пороговых значений, которая могла бы своевременно сигнализировать о нарастании кризисных явлений в указанной сфере и необходимости принятия соответствующих мер, направленных на устранение негативных тенденций.

В мире уже существует практика определения унифицированных норм и показателей (критериев) экономически приемлемых уровней задолженности, которые могут быть приняты за основу. Однако их необходимо адаптировать к условиям Российской Федерации с учетом реальной экономической ситуации.

Так, при создании системы показателей оценки критических значений совокупного внешнего долга страны во взаимной увязке, по мнению специалистов, могут быть рассмотрены такие показатели, как уровень динамики и темпов роста совокупного внешнего долга Российской Федерации по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП), объему международных (золотовалютных) резервов, объемам экспорта.

Как следует из таблицы 1, несмотря на ускоренные темпы роста совокупного внешнего долга Российской Федерации, показатели его состояния были в основном безопасны с точки зрения принятых в мировой практике критических значений. Так, уровень совокупного внешнего долга по отношению к ВВП на 1 января 2008 года составлял 34,4 %, что, исходя из мировой практики, оценивающей критический уровень только государственного долга в 60 % к ВВП, является приемлемым показателем.

Одним из индикаторов долговой устойчивости страны, широко используемых в мировой практике, является показатель отношения совокупного внешнего долга к накопленным золотовалютным резервам. Он характеризует возможности удовлетворения потенциального спроса российских компаний на иностранную валюту. Данный показатель в условиях роста указанных резервов до 2008 года все же вызывает опасения, так как объем золотовалютных резервов заметно меньше объема совокупного внешнего долга. В условиях проявлений кризиса в III и IV кварталах 2008

года обозначилась тенденция по ускоренному снижению величины международных резервов Российской Федерации (427 млрд долл. США на 1 января 2009 года), и к началу 2009 года объем совокупного внешнего долга уже превысил объем резервов.

Таблица 1

Объемы совокупного внешнего долга Российской Федерации перед нерезидентами, ВВП, золотовалютных резервов и экспорта и их соотношения

	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.07.2008	01.10.2008	Применяемые в сложившейся мировой практике пороговые значения
Совокупный внешний долг России перед нерезидентами, млрд долл.	257,2	310,6	463,5	524,8	540,5	-
ВВП	751,3	1021,7	1349	-	-	-
Отношение совокупного долга к ВВП, %	34,2	30,4	34,4	-	-	60
Золотовалютные резервы, млрд долл.	182,2	303,7	478,8	569	556,8	-
Отношение совокупного долга к золотовалютным резервам, %	141,1	102,3	96,8	92,2	97,1	100
Экспорт товаров и услуг	268,8	334,7	393,8	-	-	-
Отношение совокупного долга к экспорту товаров и услуг, %	95,7	92,8	117,7	-	-	220

Источник: бюллетень Счетной палаты Российской Федерации № 2 (146), 2010.

По показателю отношения совокупного внешнего долга к экспорту товаров и услуг Российская Федерация несколько лет находилась на безопасном уровне, поскольку на 1 января 2008 года этот показатель составлял 117,7 %, в то время как его критический объем согласно мировой практике оценивается в 220 %.

По состоянию на 1 января 2010 г. долги внешним кредиторам достигли 434,0 млрд долл. США, или 20,7% российского ВВП (по данным ООН). При этом государственная часть внешнего долга России оценивается только в 40 млрд долл., или в 1,8% ВВП. Таким образом, общий внешний долг Российской Федерации на указанную дату составлял 474 млрд долл. США, или 22,5% ВВП.

Такой внешний долг не является слишком большим, если сравнивать его с объемами внешних долгов ряда других стран. Например, по данным МВФ, внешний долг Великобритании в 2009 году составлял 68,2% ВВП, Германии – 72,5%, Франции – 77,4%, Канады – 81,6%, США – 83,2 %, Италии – 115,8 %, Японии – 217,6%¹.

Однако при этом стоит подчеркнуть, что необходимость исполнения своих внешних обязательств в подобных размерах сильно снижает инвестиционные возможности российского негосударственного сектора, ставит его в невыгодное положение перед иностранными конкурентами, а также заставляет государство в лице федеральных органов управления постоянно предпринимать меры по оказанию ему серьезной финансовой помощи. На первом этапе экономического кризиса в России российское государство было вынуждено прокредитовать ряд российских системообразующих компаний на льготных условиях с тем, чтобы не допустить их банкротства и передачи под управление иностранных кредиторов. Несмотря на это, общая сумма внешних долгов российского негосударственного сектора иностранным кредиторам в 2008–2010 гг. заметно не сократилась (в течение 2009 г. она снизилась только на 8,3 млрд долл.²), а общая финансово-экономическая ситуация в стране в период кризиса существенно ухудшилась.

Известно, что за последние 2 года финансовые возможности российского государства сильно сузились. Во-первых, значительно уменьшились объемы государственных бюджетных фондов – Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Объемы Резервного фонда Российской Федерации сократились со 142,6 млрд долл. на 1.09.2008 г. до 40,59 млрд долл. на 1.05.2010 г., т.е. уменьшились в 3,5 раза. Размеры Фонда национального благосостояния России снизились с 93,38 млрд долл. на 1.11.2009 г. до 89,58 млрд долл. на 1.04.2010 г., т.е. сократились

¹ IMF, World Economic Outlook Database, April 2010.

² См. Внешний долг России. www.wikipedia.com.

на 4,1%¹. Таким образом, объемы обоих фондов, по данным на начало апреля 2010 г., составили 140,17 млрд долл. Эти средства во всей своей совокупности могут лишь на 30,2% покрыть все внешние долги российских негосударственных предприятий, организаций и банков иностранным кредиторам.

Во-вторых, впервые за последнее десятилетие в 2009 г. в России государственный бюджет был сведен с дефицитом. Дефицит консолидированного бюджета Российской Федерации в 2009 г. составил 2448,6 млрд руб., или 80,2 млрд долл., а в январе-феврале 2010 г. – 169,5 млрд руб., или 5,7 млрд долл.² При сохранении действующих в экономике страны негативных тенденций и исчерпаниии названных бюджетных фондов дефицитность государственного бюджета, по словам премьер-министра В. Путина, может сохраняться в стране вплоть до 2015 г. Однако, если ситуация изменится в лучшую сторону то, по оценке Министра финансов РФ А. Кудрина, федеральный бюджет России мог бы быть бездефицитным уже в 2011 году при цене на нефть в районе 109 долл./барр.³

В такой сложной ситуации следовало бы определить систему соответствующих показателей и их пороговых значений для обеспечения эффективного мониторинга совокупного внешнего долга и оценки связанных с этим рисков.

Целесообразно также в целях регулирования безопасного уровня внешних заимствований российских предприятий и банков разработать комплекс специальных регулирующих мер. В частности, может быть рассмотрен вопрос о включении в состав экономических нормативов показателя максимально возможной суммы долговых обязательств банка перед нерезидентами по отношению к собственным средствам банка. Аналогичным образом могли бы быть установлены соответствующие показатели, ограничивающие на экономически безопасном уровне внешние заимствования нефинансовых предприятий, в особенности с преобладающим участием государства. Определение в качестве директивного показателя относительной величины допустимого объема внешних обязательств позволило бы частично снизить риски корпоративных внешних заимствований.

¹ См. Резервный фонд Российской Федерации. Фонд национального благосостояния России. www.wikipedia.com.

² См. Социально-экономическое положение России в январе-марте 2010 г. Росстат, 2010. См. www.gks.ru; Россия в цифрах, 2010, М. 2010, с. 402.

³ <http://top.rbc.ru/economics/15/10/2010/482499.shtml>

Кроме того, в сложившейся ситуации хозяйствующим субъектам Российской Федерации необходимо изыскивать и другие пути снижения своего внешнего долга, внимательно изучая и применяя на практике известный передовой зарубежный хозяйственный опыт.

Механизм решения проблемы финансовой задолженности компаний

В зарубежной практике существует несколько известных способов преодоления хозяйствующими субъектами финансовых трудностей своими силами. К ним относятся: 1) урегулирование обязательств перед кредиторами без прохождения формальной процедуры банкротства (т.е. так называемая «неформальная реорганизация» или «реструктуризация»); 2) неформальная ликвидация; 3) реорганизация в случае банкротства; 4) предварительное банкротство или «предбанкротство»; 5) ликвидация в ходе банкротства (т.е. банкротство по решению суда); 6) слияния и поглощения.

В настоящее время за рубежом специалистами по финансовому менеджменту разработана специальная «теория финансовых затруднений и их последствий», которая обобщает имеющийся опыт, анализирует причины финансовых неудач и банкротств, а также дает общие рекомендации по эффективному выходу из трудных ситуаций.

Известно, что крах компании могут обусловить экономические и финансовые факторы. К экономическим факторам относятся: слабость отрасли, неблагоприятное географическое положение предприятия и др. К финансовым трудностям – слишком раздутые долговые обязательства компании и недостаток собственного капитала. Также причиной финансовых трудностей может явиться плохой менеджмент, допущенные им ошибки и неверные оценки.

Как правило, тревогу финансовых менеджеров вызывает такое положение, при котором долговые обязательства компании превышают ее собственный капитал и имеют тенденцию к росту. В этих случаях принято говорить о фактическом банкротстве компании.

При рассмотрении способов урегулирования финансовых трудностей компании ее менеджеры и кредиторы решают, являются ли финансовые проблемы временными в условиях, когда компания финансово жизнеспособна, или же постоянными. В последнем случае ставится вопрос о целесообразности самого ее существования. Рассматривается так-

же вопрос о том, насколько важной для общества является компания, чтобы позволить ей обанкротиться и прекратить свое существование. Нередко, когда речь идет о крупных и особо крупных компаниях, представляющих страну на мировых рынках (или о градообразующих предприятиях), то их руководство в таких случаях осуществляет слияние компании с прямыми конкурентами, либо обращается за финансовой помощью к правительству.

Рассмотрим конкретные формы и методы решения проблемы финансовой задолженности, существующие в мировой практике.

Неформальная реорганизация или реструктуризация. Данный вид решения проблемы финансовой задолженности компании применяется в том случае, когда ее экономическое положение устойчиво, а финансовые трудности носят временный характер. В этой ситуации кредиторы идут навстречу руководству компании, испытывающей финансовые затруднения, и вместе с ним разрабатывают план финансового оздоровления компании (реструктуризацию долгов) и ее реорганизации. Механизм реструктуризации долгов компании предусматривает перенос дат погашения основной части долга и процентов по нему, либо добровольно списывают часть долга, а также принимают в счет оплаты части долга компании ее акции или иные активы. В некоторых случаях кредиторы могут также объявить свои требования «имеющими низший приоритет» по отношению к долгам перед поставщиками компании, если они выразят готовность сотрудничать с фирмой дальше. В случае реоформления долга кредиторы почти всегда соглашаются на получение части активов, суммарная стоимость которых меньше номинала всего долга. Обычно кредиторы получают в счет оплаты долга определенную сумму денег, а также некоторые вновь выпущенные компанией ценные бумаги, которые имеют более низкую рыночную стоимость. Если указанные средства в своей совокупности составляют 10% от общего долга компании, то вопрос об урегулировании ее задолженности снимается. Зачастую при заключении соглашения о реструктуризации долга компании ее руководство обязуется в течение ряда лет выплатить кредиторам оставшуюся часть долга (как правило, 85% первоначальной суммы всего долга).

Добровольное решение проблемы кредиторской задолженности компании всегда является предпочтительным: оно относительно недорого, т.к. административные и юридические затраты в таком случае сводятся к минимуму, а кредиторы получают максимум того, что они могут по-

лучить. Необходимо отметить, что данный вид решения долговых споров за рубежом не применяется в отношении мелких компаний.

Неформальная ликвидация. Данный способ урегулирования долгов компании применяется в том случае, когда ее руководство и кредиторы решат, что разумнее и дешевле будет прекратить деятельность компании. Здесь речь идет в основном о мелких и средних фирмах, имеющих небольшой объем операций и относительно несложную структуру управления. Наиболее распространенной формой неформальной ликвидации компании является *добровольная частная передача ее имущества кредиторам*. Такая передача имущества компании кредиторам означает *переход управления активами должника в руки временного (доверительного) управляющего*. Последний распродает активы компании на частных торгах или на открытом аукционе и распределяет полученные от продажи доходы между кредиторами. Неформальная ликвидация компании в форме передачи и распродажи ее активов не означает автоматического погашения долга. Она лишь помогает компании и кредиторам сэкономить время и денежные средства, не прибегая к формальной процедуре банкротства по суду. Однако здесь возможны случаи мошенничества со стороны компании-должника: ее руководство может передать имущество компании третьей стороне, провести фиктивное банкротство и начать функционировать на рынке под другим именем. Всего этого можно избежать, если компания-должник и кредиторы прибегнут к формальной ликвидации компании в суде.

Реорганизация в случае банкротства. Несостоятельностью или банкротством в мировой практике называется «признанная уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина либо организации) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей»¹.

Экономически развитые страны располагают весьма развитой законодательной системой законодательства о банкротстве. Например, широко известен федеральный закон «О банкротстве» США (принят в 1986 г.)², «Закон о банкротстве» Великобритании (1986 г.), «Закон о банкротстве» Австралии (1966 г.), «Закон о банкротстве и несостоятельности» Канады

¹ См. Несостоятельность. www.wikipedia.org.

² Федеральный закон «О банкротстве» США (“The US Bankruptcy Code”) можно найти по адресу: <http://uscode.house.gov/>.

(последняя редакция 21 апреля 2010 г.), «Кодекс законов о банкротстве» Нидерландов, закон «О банкротстве» Испании (2003 г.)¹ и др. В России в настоящее время действует федеральный закон «О банкротстве (несостоятельности)» № 127 ФЗ от 3 декабря 2002 г.²

Наиболее совершенным законодательством о банкротстве располагают США. В этой стране такое законодательство было принято еще в 1898 г. Действующая версия федерального закона «О банкротстве» США («Bankruptcy Code») относится к 1986 г. Согласно американскому законодательству о банкротстве, фирма официально признается банкротом, если она обращается с требованием о судебной защите от кредиторов к федеральному судье. Здесь речь может идти о временной несостоятельности – и тогда фирма должна провести реорганизацию под наблюдением суда по делам о банкротстве. Судебные процедуры по делам о банкротстве защищают как интересы фирмы, так и ее кредиторов. Это помогает фирме решить свои финансовые проблемы и сохранить бизнес. Если же сохранить бизнес невозможно, то компания может быть ликвидирована по решению суда. При этом суд может воспрепятствовать попыткам менеджеров вывести активы, которые должны перейти к кредиторам.

Эффективным методом решения проблемы крупной кредиторской задолженности предприятий и организаций в странах с развитой рыночной экономикой в настоящее время является их слияние с наиболее близким конкурентом, который заинтересован в расширении собственного бизнеса, проникновении на новые рынки, приобретении инноваций, квалифицированной рабочей силы должника др. Как показывает мировой опыт, число слияний и поглощений компаний в мировой экономике в кризисные годы резко возрастает (в 1,5-2 раза). Так, в кризисные 2000 и 2008 гг. число слияний и поглощений фирм в мировой экономике выросло до 207 и 319 случаев соответственно (при среднегодовом показателе в 30-40 случаев в периоды благоприятной хозяйственной конъюнктуры). Широкую известность в мировой практике получили объединение компаний Fiat (Италия) и Chrysler (США) в 2009 г., а также слияние трех сталелитейных европейских компаний Usinor (Франция), Arbed (Люксембург) и Aseralia (Испания) в 2001 г.

¹ См. Минэкономразвития представило поправки в закон о банкротстве. <http://www.pravo.ru/news/view/28999/>.

² Несостоятельность. Bankruptcy in the United States. Bankruptcy in Great Britain. www.wikipedia.org.

В зарубежной хозяйственной практике термины «слияние» и «поглощение» часто используются как синонимы (в английском языке очень часто для характеристики этого явления используется одно слово – «merger»). Однако между этими двумя понятиями имеются определенные различия. Так, «слияние» означает объединение двух компаний в виде создания одной новой организации, что требует согласия акционеров каждой из них. «Поглощение» представляет собой приобретение одной компанией акционерного капитала другой компании в обмен на денежные средства, обыкновенные акции или облигации. В результате поглощения одной компании другой достигается полная идентичность объекта поглощения и адсорбировавшего его покупателя (хотя новая компания может продолжать использовать фирменное название или торговую марку поглощенной компании). По определению слияние компаний подразумевает добровольную (по крайней мере, вначале) реструктуризацию активов и их объединение, в то время как поглощение одной компании другой часто встречает сопротивление слабой стороны. На практике большинство объединений компаний осуществляется именно в форме поглощений, а не слияний, особенно тогда, когда речь идет о поглощениях сильными фирмами своих обанкротившихся конкурентов.

Эффективные методы борьбы с финансовыми долгами частных компаний на государственном уровне

Если компания, испытывающая серьезные финансовые трудности и находящаяся на грани банкротства, играет особо важную роль в развитии национальной экономики (например, является крупным банком, оборонным или градообразующим предприятием, крупным экспортером и др.), то в этих случаях ее руководство обращается за помощью к государству. Уполномоченный государственный орган (министерство, ведомство или правительство страны) на основании проведенных экспертиз финансового состояния компании решает, в какой форме оказать финансовую и организационную поддержку. Истории и хозяйственной практике развитых стран XX в. известны 2 формы такой поддержки: 1) санация и 2) национализация компании.

Санация – это реорганизационная процедура, преследующая цель оздоровления предприятия-должника. В этих целях собственникам предприятия-должника оказывается финансовая помощь. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстано-

вить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности.

В «Малом экономическом словаре» под ред. А.Н. Азрилияна приводится более развернутое определение санации. Там говорится, что санация (от лат. *sanatio* – лечение, оздоровление) – это проводимая в отношении предприятия (необязательно близкого к банкротству) система мероприятий, направленных на улучшение финансово-экономического положения предприятий с целью *предотвратить их банкротство или повысить их конкурентоспособность* (выделено нами)¹. Основными методами и способами санации являются: 1) уменьшение акционерного капитала путем сокращения выпуска новых акций и их обмена на большее количество старых; 2) снижение номинальной стоимости акций, в результате чего прибыль распределяется на меньший капитал, который в дальнейшем служит основой для получения новых кредитов; 3) предоставление правительственных субсидий и новых банковских кредитов, льготных займов, льгот по налогообложению, пролонгирование погашения (отсрочка) платежей, ранее полученных ссуд; 4) ликвидация санируемого предприятия и создание на его базе нового; 5) слияние (поглощение) санируемого предприятия иной фирмой или компанией и др.

Самые широкие в истории мировой экономики санирующие мероприятия по реструктуризации крупной кредиторской задолженности предприятий и организаций (банков) провела Италия в 1920–1940, 1960-е и во второй половине 1970-х годов. На первом этапе проведения санирующих мероприятий в Италии в 1920–1940-х гг. причиной санации явилось банкротство крупных оборонных предприятий, нажившихся в годы Первой мировой войны на военных заказах государства и оказавшихся не в состоянии эффективно функционировать в мирное время в условиях их резкого сокращения. В этот период санирующим процедурам подверглись также 15 крупных банков страны, которые оказались связанными с оборонными предприятиями кредитными отношениями. В 1930-е годы для санации и реструктуризации большого числа обанкротившихся частных предприятий и банков итальянское правительство создало «Институт по перестройке и восстановлению промышленности» (ИРИ). На средства, полученные из государственного бюджета и мобилизованные на финансовом рынке, ИРИ развернул мощную компанию по санации ряда круп-

¹ Малый экономический словарь. 12000 терминов. Под редакцией А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики», 2000. С. 776.

ных частных компаний и трех крупных коммерческих банков страны. Таким образом, «Итальянский коммерческий банк», «Итальянский кредит» и «Банк Рима», поставленные под контроль ИРИ, получили статус банков национального значения. В 1933 г. под контроль правительства были поставлены еще 5 крупных коммерческих банков, которые получили статус публично-правовых институтов. О размахе saniрующих мероприятий итальянского правительства в 1920–1930 гг. свидетельствуют следующие данные: на санацию и предприятий и банков в эти годы было израсходовано около 8% национального дохода страны.

После окончания Второй мировой войны в Италии снова возникла необходимость в проведении широких saniрующих мероприятий. В этом случае речь шла о санировании крупных машиностроительных компаний (военные заводы и судостроительные компании). Специально для этого в стране был создан еще один специальный орган – «Фонд по финансированию отраслей машиностроения» (ФИМ). Многие компании-должники, подвергнутые реструктуризации и оздоровлению в 1950-е – 1960-е гг. так и остались под управлением ФИМ. Таким образом, в Италии в послевоенные годы сформировалась мощная система смешанного предпринимательства, известная под названием «системы государственных участия». Эта система была значительно расширена в 1970-е годы.

Во Франции в начале 1980-х годов в первую очередь санации подверглись убыточные или находящиеся в кризисном положении предприятия добывающих отраслей (угольной промышленности), металлургии (черной металлургии) и машиностроения (судостроения и автомобилестроения). Стратегически важные предприятия указанных отраслей были реконструированы – были восстановлены их технологические цепочки и производственные связи, реструктурирована их финансовая задолженность; малорентабельные компании были закрыты.

Национализация является крайней мерой урегулирования долгов предприятий и организаций частного сектора национальным государством. В результате национализации меняется правовой статус компании: она переходит из собственности частного лица (или группы частных лиц) в собственность государственного органа управления (министерства, ведомства) или же непосредственно под прямой контроль правительства; а ее финансирование осуществляется из государственного бюджета.

Крупнейшая национализация предприятий и организаций частного сектора была проведена социалистическим правительством Франции в начале 1980-х годов.

Широкой национализации частных предприятий и банков предшествовало принятие закона «О национализации» в июне 1982 г. По этому за-

кону национализации подлежали 36 коммерческих банков, 2 финансовые компании и 5 крупных промышленных групп. Кроме этого государство устанавливало свой контроль за деятельностью ряда металлургических и машиностроительных компаний, а также предприятиями связи и коммуникаций.

Подвергнутые национализации крупные частные компании в основном представляли собой крупные промышленные группы, занимавшие ключевые позиции в стратегически важных высокорентабельных, наукоемких производствах и отраслях с сильно диверсифицированным производством и разветвленной системой государственных участия. Однако к началу национализации большинство из них были убыточны.

Французское правительство в ходе национализации решало задачу по проведению крупномасштабной модернизации и структурной перестройке национальной промышленности, которая предусматривала создание крупных промышленных комплексов и новых высокотехнологичных отраслей. В частности, планировалось создать во французской экономике три т.н. «подсектора», включающие: 1) «информатику» (ИКТ, теле- и радиовещание, производство электронной аппаратуры, производство программного обеспечения); «сектор энергетики» (добывающие отрасли промышленности и ядерная промышленность) и «сектор биоиндустрии» (химия, биология, фармацевтика, медицинское оборудование, агропромышленный комплекс). Все это имело место в 80 гг. прошлого века. Но вскоре после этого начинается активный и масштабный процесс приватизации национализированных предприятий, которые государство уже успело помочь «поставить на ноги».

Урегулирование крупной задолженности иностранным кредиторам

Проблема урегулирования крупной кредиторской задолженности предприятий и организаций частного сектора не может быть рассмотрена во всей полноте, если не затронуть вопрос о задолженности компаний иностранным кредиторам. В эпоху глобализации мировой экономики, существенно упрощающей и стимулирующей иностранное заимствование, частным компаниям подчас бывает проще и выгоднее брать необходимые кредиты у зарубежных кредиторов (крупных иностранных банков). Этому способствуют более низкие ставки процентов по кредитам,

приемлемые сроки возврата заемных средств, а также более высокий уровень банковского обслуживания.

Накопление российскими частными компаниями и банками значительной задолженности иностранным кредиторам, выдвигает проблему возврата иностранных кредитов на первый план. Дело усугубляется еще и тем, что большая часть названной задолженности представлена краткосрочными кредитными заимствованиями, подлежащими оплате уже в текущем году. Таким образом, российские хозяйствующие субъекты, имеющие на своих счетах непогашенную задолженность иностранным кредиторам (главным образом, предприятия и организации частного сектора экономики) могут оказаться в положении т.н. «трансграничных банкротов».

Институт трансграничной несостоятельности (банкротства) существует в мировой экономике уже довольно давно: первые попытки урегулирования данных отношений на двусторонней основе относятся к периоду 1920–1930-х годов XX века (Франция – Италия). Однако в силу чрезвычайной сложности правового урегулирования данных отношений и отсутствия единых международных правил и конвенций, проблема трансграничной несостоятельности (банкротства) в глобальном масштабе все еще не решена.

Проблема трансграничной несостоятельности (банкротства) хозяйствующих субъектов в глобальной экономике возникает тогда, когда: 1) несостоятельный должник и кредиторы имеют разную национальную принадлежность, 2) имущество несостоятельного должника, на которое обращается взыскание кредиторов, находится в разных странах.

В настоящее время в России отсутствует необходимая правовая база для эффективного решения дел о трансграничной несостоятельности (банкротстве) хозяйствующих субъектов. Для ликвидации данного пробела в российском законодательстве Минэкономразвития РФ разработало и в конце апреля 2010 г. обнародовало на своем официальном сайте проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и иные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования реабилитационных процедур».

Данный законопроект ликвидирует известные пробелы в российском законодательстве о несостоятельности (банкротстве) и устанавливает национальный режим в порядок рассмотрения дел по этому вопросу. Указанный документ направлен на предотвращение банкротства и ликвидации в ходе инициированных иностранными кредиторами судебных процессов о банкротстве предприятий и организаций, играющих стратегически важную роль в российской экономике, и вносит, таким образом, вклад

в укрепление национальной экономической безопасности Российской Федерации.

По мнению автора, проблему урегулирования накопившейся задолженности хозяйствующих субъектов иностранным кредиторам в России помогли бы решить следующие мероприятия:

- глубже изучать хозяйственный опыт стран с развитой рыночной экономикой (опыт США, Италии, Франции) в части урегулирования проблемы задолженности, процедуры банкротства и реструктуризации (санации) частных предприятий и организаций;

- как можно скорее принять поправки к федеральному законодательству о банкротстве (несостоятельности), разработанные Минэкономразвития РФ;

- разработать проект федерального закона «О государственных ограничениях на совершение кредитных заимствований за рубежом для стратегически важных для Российской Федерации предприятий и организаций». Данный федеральный закон помог бы избежать повторения подобных прецедентов в будущем и исключил бы случаи перекладывания бремени расплаты по внешним долгам с предприятий частного сектора экономики на государство (государственный бюджет);

- разработать проект федерального закона «О санации и национализации предприятий и организаций частного сектора экономики в случае накопления ими значительной задолженности иностранным кредиторам». Указанный федеральный закон укрепил бы финансовую дисциплину на частных предприятиях и в коммерческих банках, а также заставил бы их развивать хозяйственную деятельность в интересах всего общества;

- включить в российское национальное законодательство о банкротстве положения Типового закона ЮНСИТРАЛ (ООН) «О трансграничной несостоятельности» от 30 мая 1997 г. и «Регламента Европейского парламента о процедурах несостоятельности №1346/2000»;

- инициировать разработку единой международной конвенции по трансграничной несостоятельности (банкротству). Это существенно упростило бы порядок урегулирования задолженности хозяйствующих субъектов иностранным кредиторам (предприятиям, банкам, физическим лицам), создало бы единую правовую базу для отправления указанных процедур.

Реализация предлагаемых нами мер в практике государственного регулирования экономики России внесла бы весомый вклад в дело укрепления национальной экономической безопасности и повышение своей конкурентоспособности.