

Дядя Сэм - один из крупнейших инвесторов в Молдове

Дина КАРАУШ

Американских инвесторов по праву можно считать первооткрывателями на молдавском рынке. Первые компании из США пришли в Молдову в начале 90-х, и их количество с завидным постоянством растет по сей день. С 2006 по 2009 гг. их число превысило 380, а инвестиции в уставной капитал перевалили за 500 млн леев.

«Ху из ху»?

Открыв еще пятнадцать лет назад для себя нашу страну, американские инвесторы и сейчас остаются активными игроками на этом поле. В первую очередь инвестиционные фонды дяди Сэма заинтересованы в промышленных и финансовых активах Молдовы. Также для профильных компаний интересен ИКТ-сектор республики. Немалую роль в появлении американцев и развитии их у нас всегда играли международные организации (USAID, World Bank, UNDP и др.), которые способствовали укреплению двусторонних отношений. Для профильных американских компаний привлекательны инфраструктурные и энергетические проекты, на которые международные организации выделяют немалые средства.

На сегодняшний день американские инвестиции в Молдове сосредоточены в нескольких сферах экономики. Так, компании США являются одними из крупнейших инвесторов среди иностранных компаний в производственном секторе, особенно в отраслях, где производятся товары, пользующиеся спросом у населения. Это и производство продуктов питания, и виноделие, и легкая промышленность.

«На непромышленные отрасли приходится около 30% инвестиций США. В основном они вложены в финансово-кредитную деятельность, в сферу консультационных и информационных услуг», — говорит Владимир Фонарь, начальник департамента корпоративных финансов Инвестиционного дома BIS Capital.

Преграды

Динамика развития американских инвестиций в Молдове очень специфична. Инвесторам из-за океана приходится сталкиваться с большим количеством преград, чем румынским или российским предпринимателям. Вкладчикам довольно сложно наведываться к нам в страну, которая находится за две тысячи километров от их штаб-офисов. Инвесторам из стран ЕС, Украины или России куда удобнее вкладывать средства в соседнюю Молдову.

«Я могу представить два пути, по которым большие инвестиции из США могут поступить в Молдову. Во-первых, они могут изначально присутствовать в этом регионе или быть «привезены». Также компании могут перенести свою операционную деятельность из соседних европейских стран. В последнем случае очень хороший пример The Coca-Cola Company, которая начала свою деятельность в Румынии, а потом расширила производство и перешла на рынок Молдовы», — отмечает Джон Максимчук, генеральный директор SunCommunications.

Есть и куда более весомые преграды, нежели расстояние на пути американцев в нашу страну. Многие американские компании не решаются использовать возможности Молдовы из-за ее малых размеров. Как правило, они сосредоточены на более крупных потребительских рынках стран Восточной Европы.

Также огромное внимание они уделяют политической обстановке. Нерешенный до сих пор Приднестровский конфликт наносит вред всем сторонам и отпугивает потенциальных инвесторов от Молдовы.

Существует еще ряд факторов, препятствующих инвестированию и развитию торговых отношений в республике. Речь идет о бизнес-климате. На открытых, прозрачных, предсказуемых рынках, где поощряется торговля и инвестирование, американские компании в большей мере готовы для развития бизнеса. Избирательная трактовка и применение законов, неадекватное и непоследовательное законодательство, коррупция являются сдерживающими факторами при реализации инвестиционных проектов в нашей стране. «В то же время сегодня инвестировать в Молдове довольно дорого и, как говорится, «неудобно», так как возникает очень много волокиты и сложностей из-за бюрократии и административных барьеров», — считают инвесторы.

Чтобы снизить административные расходы и затраты на менеджмент американские компании прибегают к инвестиционным фондам, которые контролируют и распределяют денежные потоки. Компаниям, которые действуют через инвестиционные дома, не нужно заниматься операционной деятельностью, они просто вкладывают деньги, а уже менеджерские группы занимаются внедрением проектов.

Фонды

Американские фонды прямого инвестирования действуют в республике еще с 90-х годов. Они работают, как правило, по следующему принципу: аккумулируют деньги инвесторов, продавая им свои паи. Собранные средства размещаются на финансовом рынке для увеличения общих активов и стоимости вложений каждого участника фонда.

Самые известные примеры прямых инвестиционных фондов в Молдове на сегодняшний день — NCH Advisors INC Representation in Moldova и Horizon Capital. Первая инвестиционная компания в Молдове развивает ряд крупных проектов в области недвижимости, производственном и финансовом секторах. Что касается Horizon Capital, то она управляет тремя фондами на общую сумму до 600 млн долларов (Western NIS Enterprise Fund, Emerging Europe Growth Fund (EEGF) и EEGF II). Несмотря на кризис, который приостановил многих инвесторов, Horizon Capital оценивает свою позицию как выигрышную в силу того, что до кризиса у них сформировался третий фонд на общую сумму 390 млн долларов (EEGF II) для инвестирования на территории Украины, Белоруссии и Молдовы.

Компания, в которую инвестируют, должна иметь какой-либо опыт успешного развития. Как правило, это — лидеры в действующих отраслях, либо это — компания, у которой есть потенциал для того, чтобы стать ведущим предприятием. Немаловажный критерий выбора — прибыльность. «Компания может не занимать первых позиций на момент вхождения фонда, но, если мы видим в ней четкие предпосылки, конкретные преимущества перед конкурентами, выбор падет именно на это предприятие», — объясняет Кристина Харя, инвестиционный менеджер компании Horizon Capital.

Все инвесторы надеются на прибыльность компании. Американцы — не исключение из правил. Фонды прямого инвестирования, как правило, обозначают для инвесторов (а это могут быть и частные лица) точный период возвратности денег и обещают определенную прибыльность. В среднем период вхождения фонда в компанию составляет 3–5 лет. Стоит отметить, что фонды продуманно вступают в ту или иную компанию, так как они изначально знают или требуют предоставлять стратегию ее развития. После того как компания развивается до определенного уровня и соответственно достигает хороших показателей, фонд продает принадлежащий ему пакет акций.

Как правило, согласно стратегии или политике фондов, выбор компании то есть объекта инвестирования, зависит от размера предприятия. Для наглядности: Horizon Capital работает с компаниями среднего звена (с точки зрения иностранных масштабов) в то время, как с местной точки зрения это предприятия крупных размеров. Средний объем инвестиций составляет от 15 до 40 млн долларов.

«Для нас привлекательны несколько отраслей. Это — производство различных товаров и услуг, в том числе продовольственных (продукты питания, напитки) и промышленных товаров, а также услуг в основном в финансовом секторе», — уточняет Кристина Харя.

Что касается сельского хозяйства, то исходя из прошлого опыта с компанией Roua Univers, Horizon Capital нацелен на инвестирование лишь в Украине, в то время как в Молдове их интересует лишь все, что связано с переработкой сельскохозяйственного сырья.

«Изначально прямые американские фонды чувствовали себя комфортно на молдавском рынке. Думаю, что это обусловлено несколькими факторами: во-первых, потому что на местном рынке мало инвестиционных фондов, во-вторых, фонды предлагают достаточно выгодные условия для отечественных компаний», — отмечает Кристина Харя.

Отличительные стороны

«С инвестиционными фондами работает большинство американских компаний. Но в то же время, это не значит, что крупные американские компании сами не могут прийти на молдавский рынок», — объясняет Джон Максимчук.

При рассмотрении Молдовы в качестве места размещения своих инвестиций американских, как и всех иностранных инвесторов, привлекают определенные условия, необходимые для ведения бизнеса. Например, географическое положение между Западом и Востоком и связанные с этим преимущества, человеческие ресурсы, налоговый режим, возможные льготы, торговые преференции и др.

Тем не менее, стоит обозначить 3 основных причины, определяющих появление американских инвесторов на молдавском, относительно небольшом рынке:

1. Крупные международные компании, политика которых предполагает стремительное расширение своего присутствия на рынках во всех регионах. Такие компании изначально преследуют цель расширения своего рынка сбыта и привлечение новых клиентов. В силу того, что молдавский рынок является относительно небольшим, многие транснациональные компании предпочитают вести свою деятельность посредством своих представительств, ограничиваясь в целом маркетинговой и консалтинговой деятельностью компании и перекладывая вопросы импорта и непосредственно реализации товара на плечи местных дистрибьюторов.

Среди таких компаний можно отметить Mary Kay, Avon Cosmetics, фармацевтические и табачные компании. В случае, если деятельность таких компаний в Молдове является успешной, потребление товаров постоянно растет, эти компании начинают ближе оценивать и рассматривать конкурентные преимущества Молдовы по отношению к соседним государствам. Ярким примером является компания The Coca-Cola Company, которая после нескольких лет деятельности в Молдове приняла решение перевести свои производственные мощности из города Яссы в Кишинев;

2. Вторая категория состоит из международных компаний, предоставляющих различные услуги (к примеру, консалтинговые, юридические, аудиторские, IT и др.). Такие компании расширяют свой бизнес и осваивают новые рынки из-за необходимости быть рядом со своими клиентами. Можно привести один из недавних примеров: адвокатское бюро Vernon & David. Эта американская компания решила создать дочернее предприятие в Молдове, на чей рынок пришли ее клиенты из Румынии;

3. Третья категория состоит из компаний, размещающих свои производственные мощности в Молдове. Они рассчитывают воспользоваться теми преимуществами, которые дает им специфика молдавского рынка. Это — и географическое расположение Молдовы вблизи ЕС и стран СНГ, и торговые преференции в данном регионе, и человеческий фактор, и ряд других важных факторов. К такой категории можно отнести компанию Trans-Oil Group, которая на данный момент является одним из наиболее крупных американских инвесторов в Молдове. «Стоит также непременно отметить ряд компаний, которые не относятся ни к одной из вышеперечисленных категорий. Такие компании стремятся в Молдову, чтобы

занять существующие ниши, где можно быть первыми и успешно вести свой бизнес», — подчеркивает Мила Малайрэу.

Несмотря на малые, по американским меркам, рынки сбыта и труда, компании из США не торопятся уходить из Молдовы, оставляя за собой возможность выхода через нашу страну на восточные рынки, а также имея преимущества торговли с ЕС и СНГ.

«У каждого инвестора всегда свои особые причины для ведения бизнеса в каждой стране. Обычно он взвешивает показатели прибыли от инвестирования с учетом риска. Можно сделать вывод, что для тех инвесторов, которые решили инвестировать в Молдове, доходность перевешивает все риски. Как правило, инвесторы в республике были привлечены высокопрофессиональной рабочей силой, а также низкими эксплуатационными расходами, плодородием почвы и благоприятными условиями для сельского хозяйства, высоким потенциалом для развития, а также доступом к восточным и западным рынкам. Страны ЕС, Украина, Россия и в будущем могут оставаться основными направлениями для молдавского экспорта», — продолжает Джон Хардмэн (John Hardman), офицер по проблемам политики и экономики посольства США в Молдове.

Поддержка

Огромное значение для потенциальных инвесторов, и не только из США, играют международные организации, созданные при участии заокеанского партнера. В Молдове активно действует Американская торговая палата. Она была создана 4 года назад под эгидой Посольства США в Молдове с целью содействия улучшению инвестиционного климата в Молдове и привлечению иностранного капитала в целом.

На сегодняшний день членами Палаты являются не только компании с американским капиталом, но и с капиталом из других государств, а также крупные местные компании. На начальном этапе деятельность Американской торговой палаты была направлена на создание бизнес-сообщества для объединения представителей компаний из различных государств. Таким образом, им предоставляются место и возможность для общения, обсуждения своих проблем и планов.

«Постоянное взаимодействие с лидерами бизнес-сообщества дает возможность выявить факторы, препятствующие развитию бизнеса в Молдове. В конечном итоге, нашей целью является не только доведение выявленных проблем до Правительства, но и предложение возможных конструктивных и эффективных решений. Быть партнером Правительства и государственных органов в конкурентной борьбе Молдовы за привлечение инвестиций именно в нашу страну — наша задача», — говорит Мила Малайрэу, исполнительный директор Американской торговой палаты Молдовы. Однако деятельность Палаты и внедряемых ею проектов непосредственно не направлена на улучшение работы только американских компаний. Тот диалог, что ведется с государственными органами, и те решения, что предлагаются, способствуют улучшению ситуации в целом, а не рассчитываются на определенную группу инвесторов.

Тем не менее, в деятельности Американской торговой палаты можно выделить несколько проектов, нацеленных на улучшение взаимоотношений двух государств. Так, в прошлом году запустилась программа по упрощению процедуры получения бизнес виз в США. И уже сегодня члены Палаты могут получить бизнес-визу в США в упрощенном режиме. Второй, недавно запущенный проект, который стоит отметить — это каталог Products of Moldova. Цель данного проекта — увеличить объем экспорта молдавской продукции, ориентируясь в основном на диаспоры стран Восточной Европы в США, Канаде и Западной Европе, которые уже относительно знакомы с качеством молдавских товаров. Для того, чтобы оценить потенциал этого рынка, стоит отметить, что диаспоры из стран СНГ и Восточной Европы насчитывают около 20 миллионов человек. Рынки Канады и Западной Европы также предлагают значительные возможности для расширения рынка сбыта молдавской продукции.

Кроме Американской торговой палаты, в Молдове действуют и другие организации и проекты, созданные при поддержке Правительства США и способствующие улучшению инвестиционного климата в Молдове. К примеру, USAID помогает преодолеть барьеры бизнесу для его развития и повышения эффективности. Помощь в повышении производительности и конкурентоспособности ключевых отраслей промышленности в Молдове в эти нелегкие времена играет важную роль в увеличении экспорта. Недавно USAID открыла в Кагуле свое подразделение для цифровых подписей. Подписи позволят убрать бюрократические препоны для нормальной работы предпринимателей. Благодаря новым технологиям, кагульскому бизнесу нет нужды отправляться в Кишинев для завершения сделок, что повышает его эффективность и позволяет предприятиям стать более продуктивными и конкурентоспособными. Также в 2006 году правительство США запустило Millennium Challenge Corporation в Молдове, выделив 24,7 млн долларов на материально-техническую поддержку борьбы с коррупцией. Данный подготовительный этап повел за собой и другие средства. Таким образом, в этом году было выделено 262 млн долларов по средствам Millennium Challenge Compact для экономического роста и стабильности, что явно доказывает поддержку со стороны США. Помощь Compact будет сфокусирована на развитии инфраструктуры дорог и восстановлении ирригационных систем. Как считают американские представители, это поможет значительно снизить бедность и стимулировать молдавский экономический рост.

Ключевое звено

Американские инвесторы констатируют: с началом глобального финансового кризиса они стали более внимательными к инвестиционному климату во всем мире. Молдова также была затронута мировым кризисом, именно поэтому со стороны прямых американских инвесторов вложения в республику были пересмотрены. Однако хочется отметить, что уже сегодня, у Молдовы есть большие возможности для привлечения крупных иностранных инвесторов, в том числе и американских. В дополнение к сказанному, по мнению Джона Хардмэна, Молдова должна продолжать улучшать бизнес-климат и таким образом, привлекать инвесторов выгодными условиями, которые очередной раз подчеркнут приверженность страны к принципам транспарентности.

Согласно последнему топу World Bank's Doing Business, который был опубликован в 2010 году, Молдова среди 10-ти главных проводников реформ. В данном списке республика переместилась с 183 места на 94-е. Нынешняя реглобализация позитивно влияет на потенциальных инвесторов, так как именно они могут легко выбрать ту или иную страну для развития своего бизнеса. В случае, если государство и в дальнейшем сохранит рынок открытым, а также станет продвигать данные реформы на международном рынке, страна сможет привлечь значительную часть иностранных инвестиций.

ДОПОЛЕНИЯ К МАТЕРИАЛУ КСТАТИ

Если сравнить американских инвесторов в Молдове с другими, то специалисты характеризует их более смелыми. Они готовы взять больше рисков на себя, не боясь потерять. Возможно, это связано с доступностью инвестиционных фондов. Также американцы пропагандируют разделение обязанностей, профессиональный менеджмент, структуризацию маркетинга, правильную постановку продаж

Крупнейшие американские инвесторы на молдавском рынке:

- SunCommunications (ИКТ-сектор)
- Focus-Sat (ИКТ-сектор)
- Jolly Allon (гостиничный бизнес)
- Dyonisos Mereni (виноделие)
- Sauron (виноделие)
- Kelley Grains (элеватор)
- Broadhurst Investment Limited (недвижимость, финансовый сектор)
- Fabrica de lactate ALBA (молочные продукты)
- Glass Container Company (стекольный завод)
- Varda (дистрибьютор компании Renaissance Perfect)
- Orvento Metal (металлоизделия)
- Mavisem (торговля семенным материалом)
- AF Pacific Motors Moldova (торговля авто)
- Brodsky Uskov Looper Reed & Partners (юридические консультации)

Мила МАЛАЙРЭУ,

исполнительный директор

Патронатной ассоциации «Американская торговая палата в Молдове»:

«Приход любого иностранного инвестора на молдавский рынок изначально важно, и американские инвесторы не являются исключением. Присутствие американских инвесторов скорее доказывает и подтверждает факт, что условия ведения бизнеса в Молдове являются благоприятными, особенно учитывая географическую отдаленность двух государств».

Джон ХАРДМЭН (John Hardman),

офицер по проблемам политики и экономики Посольства США в Молдове:

«Инвесторы в республике были привлечены высокопрофессиональной рабочей силой, а также низкими эксплуатационными расходами, плодородием почвы и благоприятными условиями для сельского хозяйства, высоким потенциалом для развития, а также доступом к восточным и западным рынкам».

Джон МАКСИМЧУК,

генеральный директор SunCommunications:

«Самые оптимистичные инвесторы мечтают о том, чтобы Молдова однажды стала так называемой «восточной Швейцарией». Ведь Швейцария тоже маленькая страна с небольшим количеством жителей и ограниченными природными ресурсами».

Кристина ХАРЯ,

инвестиционный менеджер компании Horizon Capital

МИНУСЫ И ПЛЮСЫ МОЛДОВЫ ДЛЯ АМЕРИКАНСКИХ ИНВЕСТОРОВ

Минусы	Плюсы
Расстояние между рынками	Сравнительно молодая экономика
Маленький потребительский рынок	Уникальное географическое положение
Неблагоприятный бизнес-климат	Выгодные торговые преференции с СНГ и ЕС (по отношению к СНГ у Молдовы больше торговых преференций, чем у любой страны, находящейся западнее нее; совокупность преференций и делает ее привлекательной).
Высокий уровень бюрократии	Потенциал в IT-сфере
Политическая нестабильность	Привлекательный, щадящий для инвесторов режим малого налогообложения
Низкий уровень управленческой среды	валифицированный персонал
	Скорость обучения как менеджеров, так и сотрудников

ДОСЬЕ Business Class

Horizon Capital

Появление в Молдове: 1997 г.

Профиль компании: управление фондовыми инвестициями

Наименование фондов: Western NIS Enterprise Fund, Emerging Europe Growth Fund (EEGF), EEGF II

Общий фонд: \$600 млн

Действующий ареал: Украина, Белоруссия, Молдова

Портфель управления:

- Glass Container Company — производство зеленой бутылки (начало инвестиции 1997 год);
- Glass Container Company Prime — производство прозрачной бутылки (инвестиции 2008 год);
- Fincombank — финансовый сектор (2007 год)

Проданные компании:

- Vitanta (период инвестиции с 1998–2003 год);
- Moldova-Agroindbank (2000–2005 год);
- Roua Univers — нерентабельное (сельское хозяйство);
- Natur Bravo (2005–2009 год)

ДОСЬЕ Business Class

SunCommunications

Год создания: 1993 г.

Профиль компании: телекоммуникации

Объем инвестиции:

- иностранный капитал — 20 млн долл.
- За период существования реинвестирования: 30–40 млн долл.

Количество работников: 200 чел.

Диаграмма. СТРУКТУРА КАПИТАЛА SUNCOMMUNICATIONS (в % соотношении)

28 — EBVRD

63 — иностранные компании

8 — директора

1 — молдавская компания

Чего ждут американские инвесторы?

- Политическую стабильность
- Изменения экономического, инвестиционного климата
- Упрощение процедур для ведения и организации бизнеса
- Создание льготных условий

Торгово-экономические отношения и инвестиционная активность между Молдовой и США

Товарооборот (январь-ноябрь 2009 г.)	\$50,7 млн
Инвестиции американского капитала в Молдову (на 01.10.2009 г.)	785,4 млн леев
Процент инвестиций от всех зарубежных капиталовложений	3,23%
Место в списке партнеров Молдовы	10

Сегодня я вижу два основных пути, по которым американские инвестиции могут попасть в Молдову. В первом случае американские транснациональные компании, которые уже присутствуют в Юго-Восточной и Восточной Европе расширяют свою деятельность, переходя из соседних стран в Молдову. Очень хороший пример The Coca-Cola Company, которая успешно действовала в Румынии, а позже увеличивая свое производство, перешла в Молдову. Второй основной путь, по которому американские инвестиции в настоящее время попадают в Молдову – вложение денег через инвестиционные фонды, такие как Horizon Capital и компания NCH Advisors. Эти инвестиционные фонды обладают такими преимуществами, как присутствие в регионе и знание в управлении вложениями, благодаря которым можно получить выгоду от их умения пользоваться своими преимуществами. Это не значит, что крупные американские компании не могут выйти на молдавский рынок самостоятельно, но две модели, описанные мной, оптимальны для американских инвесторов, имеющих дело с большими расстояниями между США и Молдовой.

BusinessClass - Май 2010, №4