

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Г.П. ПОДШИВАЛЕНКО
КУРС ЛЕКЦИЙ



КНОРУС

Б А К А Л А В Р И А Т

Г.П. Подшиваленко

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Курс лекций

КНОРУС • МОСКВА • 2015

KnorusMedia
электронные версии книг

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.268я73
П44

Подшиваленко Г.П.

П44 Иностранные инвестиции. Курс лекций / Г.П. Подшиваленко. — М. : КНОРУС, 2015. — 118 с.

ISBN 978-5-406-04045-4

Рассмотрены вопросы теории и практики иностранного инвестирования: сущность и виды иностранных инвестиций, их регулирование на международном и страновом уровнях, стимулирование экспорта и импорта капитала. Значительное внимание уделено роли иностранных инвестиций в развитии экономики России начиная с периода до 1917 г. по настоящее время.

Соответствует действующему Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования нового поколения.

Для студентов экономического профиля и всех интересующихся вопросами инвестирования капитала.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.268я73

Подшиваленко Галина Павловна
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
Курс лекций

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16604 от 07.07.2014.

Изд. № 8026. Формат 60×90/16.

Гарнитура «PetersburgС». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 7,5. Уч.-изд. л. 7,0. Тираж 200 экз. Заказ № 420.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: 8-495-741-46-28.

E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в ГУП

«Брянское областное полиграфическое объединение».

241019, г. Брянск, пр-т Ст. Димитрова, 40.

ISBN 978-5-406-04045-4

© Подшиваленко Г.П., 2015

© ООО «Издательство «КноРус», 2015

Содержание

Введение	5
Тема 1. Иностранные инвестиции. Общая характеристика	
1.1. Экономическая сущность иностранных инвестиций	6
1.2. Виды иностранных инвестиций	11
1.3. Инвестиционный климат	20
Тема 2. Регулирование иностранных инвестиций	
2.1. Деятельность Международных финансовых организаций (МФО)	29
2.2. Международные соглашения и договоры.....	44
2.3. Регулирование и система приема иностранного капитала на уровне отдельных стран	53
Тема 3. Стимулирование экспорта и импорта иностранного капитала	
3.1. Стимулирование вывоза капитала странами-экспортерами.....	57
3.2. Методы стимулирования привлечения капитала странами-импортерами.....	66
3.3. Методы скрытого перевода прибыли из-за границы и защиты интересов принимающих стран	76
Тема 4. Организационные формы привлечения иностранных инвестиций	
4.1. Общая характеристика организационных форм	80
4.2. Концессии и подрядные соглашения	81
4.3. Международный франчайзинг.....	86
4.4. Свободные экономические зоны (СЭЗ)	88
4.5. Международный лизинг.....	90

Тема 5. Иностранные инвестиции в России

5.1. Иностранные инвестиции до 1917 г.	92
5.2. Иностранные инвестиции после октября 1917 до 1991 г.	96
5.3. Современный этап	104

Литература	117
-------------------------	------------

Введение

В современных условиях конкурентоспособность стран все больше зависит от их интегрированности в систему мирового хозяйства. Важнейшей ее составляющей является присутствие на мировом рынке капиталов, в том числе в форме зарубежного инвестирования. Масштабы последнего весьма значительны. После роста на протяжении четырех лет подряд глобальный приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2007 г. увеличился на 30% и достиг 1833 млрд дол., что значительно выше рекордной отметки, зафиксированной в 2000 г. Несмотря на финансовый и кредитный кризис, начавшийся во втором полугодии 2007 г., рост притока ПИИ наблюдался во всех трех основных экономических группировках — развитых странах, развивающихся и странах с переходной экономикой. Увеличение притока иностранного капитала происходит, как правило, в условиях роста внутренних инвестиций. Это наряду с привносимыми иностранными инвесторами новыми технологиями, ноу-хау, менеджментом, корпоративной культурой и т.п. способствует экономическому росту страны-реципиента: эволюции отраслевой структуры — переходу от простых отраслей к более сложным.

За почти двухвековую историю зарубежного инвестирования были выработаны определенные подходы к регулированию иностранных инвестиций в отношении зарубежной собственности, в налоговой и таможенно-тарифной сферах, в валютной и ценовой областях и т.д., которые на практике реализуются с помощью разного рода мер.

Для иностранного инвестора существенными факторами, определяющими инвестиционную привлекательность страны, являются стабильная политическая и макроэкономическая ситуация в стране, открытость национальной экономики, наличие адекватной инфраструктуры и коммуникаций, сохранение предсказуемой и эффективной правовой и институциональной среды.

Россия участвует в процессе развития мировой экономики, и ее задачей является повышение роли и эффективности участия страны в этом процессе.

ТЕМА 1

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Процессы глобализации мировой экономики и региональной интеграции способствовали резкому усилению мобильности или миграции капитала. Международная миграция капиталов — встречное движение капиталов между странами. Основными причинами миграции капиталов являются:

- разная предельная производительность капитала, определяемая процентной ставкой: капитал движется оттуда, где его производительность ниже, туда, где его производительность выше;
- наличие таможенных барьеров, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения на рынок;
- стремление фирм к географической диверсификации производства;
- растущий экспорт товаров, вызывающий спрос на капитал;
- несовпадение спроса на национальный капитал и его предложение в различных сферах и отраслях экономики;
- возможность монополизации местного рынка;
- наличие в странах, куда вывозится капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат в стране-импортере.

Очень часто в качестве основной причины называют относительный избыток капитала или его переполнение в промышленно развитых странах. В настоящее время развитые страны настолько интегрированы в мировую экономику, что вопрос о перенакоплении капитала в какой-либо стране теряет смысл, так как развитые страны выступают одновременно как крупнейшие экспортеры и импортеры капитала.

Частью общего процесса международного движения капитала является получивший громадные масштабы процесс международного инвестирования.

Иностранные инвестиции имеют значительное преимущество по сравнению с другими видами международной экономической помощи:

- 1) иностранные инвестиции (ИИ) — это дополнительный источник капитала, существенно увеличивающий ресурсы страны для обновления и расширения основного капитала, реализации инвестиционной политики, что обеспечивает подъем и развитие национальной экономики и насыщение рынка конкурентоспособными товарами и услугами;
- 2) ИИ побуждают к освоению и закреплению опыта функционирования рыночной экономики, освоению присущих ей правил игры. Сближение экономических условий функционирования капитала с общепринятыми в мире способствуют притоку ИИ, порождает уверенность инвестора в возврате вложенных средств с достаточной прибылью и одновременно ускоряет процесс формирования инвестиционного климата как для отечественных, так и для иностранных инвесторов;
- 3) поток ИИ способствует развитию эффективных интеграционных процессов, включению национальной экономики в мировое хозяйство, благоприятствует и способствует умелому использованию преимуществ международного разделения труда, глобализации, нахождению и освоению эффективных ниш в системе мирового хозяйства.

Вывоз капитала может осуществляться в денежной или товарной форме. В современных условиях преимущественное развитие получает вывоз капитала в денежной форме. Суть явления сводится к изъятию части капитала из процесса национального оборота в одной стране и включению в процесс такого оборота в другой (других) странах. Можно говорить о том, что за рубеж переносится не акт реализации прибыли, а сам процесс ее создания.

Вывоз капитала принимает формы:

- экспорта — нормального экономического процесса, подлежащего регулированию и не представляющего угрозы для национальной экономики;
- «бегства» (оттока капитала) — свидетельствующего о критическом уровне проблем национальной экономики, низкой эффективности или бесперспективности внутреннего инвестирования. К тому же это обедняет национальную экономику, снижает объемы внутренних инвестиций и ухудшает перспективы развития. «Бежать» может капитал как криминального, так и легального происхождения. Любая операция нелегального перевода капитала за рубеж является противозаконной, хотя источники капитала внутри национальной экономики могут быть абсолютно законными.

Особый размах вывоз капитала в денежной форме приобретает во второй половине XX в. Этому способствовала высокая степень интернационализации капиталистического производства. Центральным звеном интернационализации стало развитие зарубежного производства. Опираясь на экспорт капитала, используя различные формы слияния и поглощения фирм, покупку их акций, крупные промышленные компании создали за рубежом громадную сеть филиалов, отделений, дочерних компаний, зависимых АО, систему открытого и завуалированного участия в капиталах национальных компаний. Резкая интенсификация этого процесса во второй половине XX в., которая охватила тысячи компаний, привела к возникновению нового типа международных монополий — мультинациональных корпораций (МНК), предприятий (МНП). Термин МНК употребляется как синоним многонациональной компании, но считается, что последний термин является более предпочтительным, так как в мире существует многообразие компаний-партнеров, имеющих общий бухгалтерский баланс, но не принимающих при этом организационную форму корпораций.

Еще один термин, который используется вместо МНК, — это транснациональные корпорации (ТНК). Согласно определению ООН, ТНК — это частные, государственные, смешанные предприятия, независимые от страны происхождения и имеющие в двух или более странах структуры, которые функционируют в соответствии с системой принятия решений, позволяющих проводить согласованную политику и общую стратегию. ТНК или МНК выносят за пределы страны базирования не только закупку значительной части средств производства или сбыта готовой продукции, но и часть самого производства. Они скупают за рубежом действующие, строят новые предприятия, открывают торговые и кредитные филиалы, вербуют рабочих, служащих, руководящий персонал, приобретают на месте сырье, полуфабрикаты, организуют производство, сбыт и послесбытовое обслуживание. Таким образом, весь кругооборот капитала выходит за национальные границы и приобретает международные масштабы.

По данным ЮНКТАД, сейчас в мире насчитывается примерно 79 тыс. ТНК¹, которые контролируют 790 тыс. филиалов, расположенных на всех континентах мира.

Учитывая, что формулировка понятия ТНК затрагивает интересы многих стран, в настоящее время к ТНК относят:

¹ Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов. Доклад о мировых инвестициях 2007, 2008. Конференция ООН по развитию и торговле (ЮНКТАД): ООН, Нью-Йорк, Женева.

- 1) головные корпорации и их зарубежные филиалы, причем головное предприятие контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале;
- 2) в качестве нормативной нижней границы для осуществления контроля за активами считается доля капитала не менее 10% обыкновенных акций.

Стратегия ТНК направлена на оптимизацию результатов не отдельных национальных звеньев, а объединения или корпорации в целом. Отдельные государства, преследуя свои экономические интересы, рано или поздно вступают с другими государствами в противоречия — в борьбе за сырьевые и иные ресурсы. В условиях глобальной экономики разрешение таких конфликтов возможно на совсем иной основе — в контексте деятельности ТНК. Именно ТНК позволяют государствам получать доступ к ресурсам других стран, а размещая производства за рубежом, ТНК избавляют свои государства от необходимости преодолевать протекционистские барьеры. ТНК, деятельность которых имеет и негативные моменты, в целом укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая анклав собственности в виде филиалов и дочерних компаний, а это усиливает реальное международное влияние государства.

В России идет процесс создания крупных корпораций в базовых отраслях, которые создаются по типу вертикальных холдингов, объединяющих предприятия всех отраслей данного направления, например геологоразведка, производство нефтепромыслового и нефтеперерабатывающего оборудования, бурение, трубопроводный транспорт, переработка сырья. Для России создание ТНК в рамках СНГ и за ее пределами выгодно и экономически, и политически. Иностранные инвесторы идут более охотно в ту страну, где благодаря ТНК создается благоприятная, понятная для них имиджевая атмосфера.

Вывоз капитала в денежной форме может осуществляться в виде предпринимательского и ссудного капитала. Долгосрочные вложения капитала в денежной форме странами или частными инвесторами в реальные и финансовые активы других стран называют иностранными инвестициями (ИИ). Но единого определения иностранных инвестиций нет. Считается, что наиболее правильными с юридической точки зрения являются те определения ИИ, которые содержатся в двухсторонних международных соглашениях о взаимной защите и поощрении капиталовложений.

Инвестиция (капиталовложение) — это все виды имущественных ценностей, которые инвесторы одной из стран — участниц соглашения

вкладывают на территорию другой страны-участницы в соответствии с законодательством последней. В законодательных актах и международных договорах, как правило, дается примерный, а не исчерпывающий перечень видов ИИ, поскольку понятия инвестиции охватывает все виды имущественных ценностей, которые иностранный инвестор вкладывает на территории принимающей страны.

В международной практике наиболее точным считается определение иностранных инвестиций, которое имеется в текстах двухсторонних договоров Швейцарии¹ с другими странами, так как они содержат исчерпывающий перечень объектов, которые могут быть отнесены к категории ИИ²:

- 1) движимая и недвижимая собственность, также любые вещные права;
- 2) акции, доли и другие формы участия в компаниях, предприятиях и других организациях;
- 3) права требования по денежным средствам или услугам, имеющим экономическую ценность;
- 4) авторские права, права промышленной собственности (такие как патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки или знаки обслуживания, фирменные наименования, указания происхождения), ноу-хау и любые выгоды и преимущества, связанные с предпринимательской деятельностью;
- 5) права на осуществление экономической деятельности, включая права на разведку, добычу или эксплуатацию природных ресурсов, а также другие права, предоставляемые по закону, договору или решению компетентного органа в соответствии с законодательством страны, на территории которой капиталовложения производятся.

В понятие инвестиции некоторые соглашения включают и другие права, вытекающие из соглашений. Поэтому в конечном итоге вопрос о том, что относится к имущественным ценностям, определяется законодательством страны, на территории которой осуществляется капиталовложение.

Однако понятие «инвестиция» не распространяется на правоотношение по традиционным внешнеторговым сделкам, а также не включает в себя права, не имеющие имущественной ценности.

¹ Типовое соглашение Швейцарии является моделью соглашения для других стран (UNCTAD World Investment Report 2000).

² Соглашение между правительством СССР и Швейцарским Федеральным Советом о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Ведомости Верховного Совета СССР, 1991. № 49.

Таким образом, нет единого понятия в определении инвестиции, а есть определенный набор признаков перечисленных объектов, относящих их к инвестициям.

Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160 «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» дает следующее определение: «ИИ — вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной и национальной валюте), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации».

Данное определение не учитывает формулировок, которые содержатся в международных соглашениях и в двухстороннем соглашении о защите инвестиций. Введено расплывчатое понятие объекта гражданских прав, упущено, что главная цель инвестирования — получение прибыли, а также имеет место умолчание по поводу займов и кредитов, и поэтому неясно, какие из них могут признаваться инвестициями, а какие нет. Между тем в Сеульской конвенции 1995 г. говорилось, что долгосрочные займы, связанные с капитальными вложениями, относятся к инвестициям.

1.2. ВИДЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Иностранные инвестиции можно классифицировать по следующим признакам:

1) по субъекту вывоза иностранного капитала (формам собственности):

- частные — капиталовложения, осуществляемые за рубежом, частными фирмами и компаниями, физическими лицами,
- государственные. Государство является крупным экспортером капитала. Экспорт государственного капитала может осуществляться в виде технической, экономической помощи развивающимся странам. Государство выступает гарантом частного капитала. Государство участвует в деятельности международных финансовых организаций, таких как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и др.;

2) по способу учета:

- текущие — инвестиции, осуществляемые в течение года,
- накопленные — общий объем инвестиций, полученных или произведенных с начала вложения с учетом погашения (выбытия), а также переоценки и прочих изменений активов и обязательств;

3) по объекту или цели вложения:

- прямые,
- портфельные,
- прочие.

Последняя классификация имеет особое значение при анализе иностранных инвестиций, так как согласуется с терминологией МВФ, закрепленной в Руководстве МВФ по составлению платежного баланса. Этот документ содержит понятийно-терминологический аппарат для составления платежного баланса, используется в той или иной мере большинством стран, в том числе и Россией.

Согласно определению МВФ, прямые иностранные инвестиции — это инвестиции, осуществляемые с целью получения прибыли от инвестирования в предприятия, действующие на иностранной территории; цель инвестора — непосредственное участие в управлении предприятием. В определении ОЭСР¹ акцент делается на «длительный интерес прямого инвестора»; идея контроля выражена неявно и заменена формулировкой «влияние на управление» предприятием с прямыми инвестициями. Наличие контроля над хозяйствующей организацией в принимающей стране как базовый признак прямых иностранных инвестиций подчеркивают эксперты ЮНКТАД. Одновременно они называют еще один признак — долгосрочный устойчивый характер взаимоотношений экономических агентов — инвестора и реципиента. Определение прямых иностранных инвестиций ЮНКТАД учитывает все приведенные выше признаки и полностью характеризует эту форму иностранного инвестирования.

Согласно ЮНКТАД, к прямым иностранным инвестициям (ПИИ) относятся те зарубежные вложения, которые предусматривают долгосрочные отношения между партнерами, предполагают устойчивую вовлеченность в них экономического агента из одной страны (иностраный инвестор или материнская фирма) с его контролем за хозяйственной организацией, расположенной в стране, не являющейся страной пребывания инвестора.

¹ ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.

Установление контроля обеспечивается путем приобретения контрольного пакета акций зарубежного предприятия. В международной практике используются разные критерии определения контрольного пакета. Специалисты ООН считают, что контрольный пакет образуется при условии приобретения не менее 10% акционерного капитала. Резко различается методика в отдельных странах: в США — не менее 10% акций, в странах ЕС 20–25%, в Канаде, Новой Зеландии и Австралии 50%. В России — в соответствии с законом об иностранных инвестициях в Российской Федерации к прямым иностранным инвестициям относятся «приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ».

Как отмечено выше, базовым признаком прямых иностранных инвестиций является контроль за деятельностью предприятия, что обеспечивает эффективность вложений. В России при недостаточно развитом фондовом рынке, отсутствии прозрачности предприятий и высокой концентрации капитала пакет в 10% в большинстве случаев не является контрольным или разрешающим право влияния на принимаемые решения. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и законами об акционерных обществах реально получить контроль над предприятием или заблокировать принятие какого-либо решения имеют возможность только инвесторы, владеющие более 25% акций.

Но, с другой стороны, законодательно закрепленный в Российской Федерации уровень прямых вложений в акционерный (уставный) капитал соответствует методике ОЭСР и находится на нижней границе среднемирового уровня в 10–20%. Указанная методика ориентируется на «эффективный голос в управлении» как современную альтернативу идее контрольного пакета акций. Она предполагает, что при владении 10% акций единичный инвестор в состоянии влиять на принятие решений или участвовать в управлении предприятием. Следовательно, этот уровень является минимально достаточным как для экономик, которым присуща высокая концентрация капитала (Россия), так и для стран, где собственность распылена (США). Если в первом случае значение имеет просто наличие долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, то во втором — превалирует возможность контроля. Таким образом, закрепив законодательно критерий 10% участия в акционерном капитале, Россия определила для себя в качестве приоритетной стратегию привлечения иностранных инвестиций как таковых, независимо от их влияния на национальное производство. В условиях достаточно высоких рисков, характерных для страны, этот факт способствует формированию благоприятных условий инвестиро-

вания для иностранных инвесторов. Кстати, задача контроля в законе об иностранных инвестициях вообще не ставится.

Таким образом, доля собственности для получения контроля четко не определена. Если акционерная собственность широко рассредоточена, то небольшой процент акций может оказаться достаточным для принятия управленческих решений. Но даже 100%-ное владение собственностью не гарантирует полного контроля. Это объясняется тем, что государство страны-реципиента может принимать те или иные законы, постановления, решения, которые являются обязательными для национального и иностранного инвестора. На микроуровне фирма-контрагент может не выполнить свои обязательства по договорам и контрактам.

Прямое инвестирование осуществляется путем приобретения иностранным инвестором за рубежом местного предприятия, в том числе в форме слияний и поглощений (приобретений) — СиП, строительства нового предприятия или филиала, создания совместного, смешанного предприятия и т.д.

Это предполагает (согласно методологии МВФ):

- вложение компаниями за рубежом собственного капитала (капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях);
- реинвестирование прибыли (доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору);
- внутрикорпоративные переводы капитала в форме кредитов и займов между прямым инвестором и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами.

Отличительной особенностью на современном этапе является то, что прямые инвестиции направляются в значительной части не на строительство новых предприятий, а на приобретение уже действующих фирм в развитых странах, осуществляемых в форме СиП.

В зависимости от национальных принадлежностей объединяемых компаний выделяют два вида СиП, а именно:

- национальное — объединение компаний в рамках одной страны;
- транснациональное — слияние или поглощение компаний, находящихся в разных странах. При трансграничных слияниях активы и операции двух компаний, представляющих разные страны, объединяются и создается новое юридическое лицо. Под трансграничным поглощением понимается взятие иностранной компании другой (местной) под свой контроль, управление ею с приобретением абсолютного или частичного права собственности и превращение ее в филиал.

В современных условиях характерной чертой становится слияние и поглощение не только компаний (фирм) разных стран, но и транснациональных компаний.

Учитывая количество, стоимость и распространение сделок, можно говорить, как считают международные эксперты, о появлении рынка фирм — рынка, на котором фирмы продаются и покупаются. Появление нового рынка компаний в дополнение к региональным и глобальным рынкам продукции и услуг приводит к возникновению интернациональной производственной системы.

Основные факторы, содействующие слияниям и поглощениям на современном этапе.

- 1. Всемирная глобализация экономических отношений**, нашедшая отражение и в международном праве, и в национальных законодательствах стран. К наиболее существенным изменениям в условиях регулирования относят либерализацию режимов торговли и прямых иностранных инвестиций, экономическую интеграцию на уровне регионов и государств, а также образование и деятельность ВТО, процессы приватизации в развитых, переходных и развивающихся странах и др.
- 2. Либерализация трансграничного движения капитала.** Открылась возможность приобретения ценных бумаг иностранцами, что способствовало финансированию международных слияний и поглощений преимущественно на основе обмена акциями. Произошли изменения на рынке капитала, активизировались рыночные посредники, появились новые финансовые инструменты. Возникли принципиально иные возможности для трансграничных займов и кредитов, депозитов в иностранной валюте и портфельных инвестиций. Развитие фондовых и повышение меры ликвидности капитальных рынков позволяют компаниям мобилизовать огромные финансовые ресурсы с помощью банков и путем эмиссии облигаций.
- 3. Растущая значимость высокозатратной научно-исследовательской деятельности**, повышение рисков в сфере исследования и разработок, качественные технологические изменения. Это группа наиболее серьезных факторов.
- 4. Снижающиеся издержки транспортировки и коммуникаций**, что привело к расширению рынков действия компаний, в том числе и главным образом за национальные пределы, т.е. выход на международные рынки. Новые информационные технологии позволили этим компаниям управлять интернационализируемыми производственными компаниями на расстоянии.

Основой для бума слияний и поглощений на современном этапе явилось сочетание всех перечисленных факторов.

В то же время на активность этих процессов очень часто влияет наличие кризисных ситуаций. В условиях кризиса многие компании, стремясь избежать ухудшения финансового положения и даже банкротства, очень часто присоединяются к более успешному конкуренту.

Одним из эффективных способов получения доступа к иностранным инвестициям является также метод обратного поглощения.

Обратное поглощение — сделка, при которой акционеры частной (непубличной) компании приобретают контроль над публичной компанией, а публичная компания — активы частной компании. В результате частная компания сливается с публичной компанией, так называемой «шелл-компанией» (shell company).

Обратное поглощение — это процесс приобретения публичного статуса для компаний, у которых нет необходимости получить инвестиции немедленно, но в то же время они имеют возможность быстрого роста как по своим размерам, так и по масштабу бизнеса с тем, чтобы обеспечить свою дальнейшую деятельность в форме публичной компании.

Компания подбирает для себя так называемую шелл-корпорацию — компанию, вышедшую в свое время на биржу, но впоследствии в силу неблагоприятной конъюнктуры прекратившую свою основную деятельность, распродавшую свои активы в счет покрытия обязательств и приостановившую свою коммерческую деятельность. Не обремененная ни долгами, ни судебными разбирательствами, шелл-корпорация вместе с тем не теряет своего места на электронной бирже. Ее акции по-прежнему зарегистрированы, имеют официальные котировки (близкие к нулю, так как активов и оборота у нее уже нет) и теоретически могут покупаться и продаваться широкой публикой. Приобретение подобной корпорации и дает владельцам иностранного предприятия быстрый и недорогой выход на американский или европейский фондовые рынки.

На Западе сделки обратного поглощения широко распространены и имеют давнюю историю. Этот способ привлечения капитала хорошо себя зарекомендовал при выводе на публичный (американский) рынок целого ряда китайских компаний, обеспечивший им получение крупных капиталов.

Имеют место и другие формы прямого инвестирования, а именно:

- приобретение активов за рубежом, не связанное с трансграничным движением капитала в обычном понимании. Так, например, предприятия, работающие на экспорт, могут использовать заработанные в другой стране средства для инвестиции за рубежом;

- торговля акционерным капиталом между фирмами разных стран;
- инвестиции без вложений в акционерный капитал, которые представляют собой, например, заключение соглашений о предоставлении лицензий, торговых марок и т.д.

Портфельные инвестиции — это вложения капитала в акции заграничных компаний (без приобретения контрольного пакета), облигации и другие ценные бумаги иностранных государств, МФО (международные финансовые организации), а также еврооблигации. К портфельным инвестициям относят также венчурные капиталовложения в пилотные проекты с высокой степенью риска. Ниже приводится классификация портфельных инвестиций согласно тому, как они отражаются в платежном балансе.

Международные портфельные инвестиции — это вложения в:

- *акционерные ценные бумаги* — обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ;
- *долговые ценные бумаги* — обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

- *облигации, простого векселя, долговой расписки* — денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход;
- *инструмента денежного рынка* — денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. К ним относятся казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и др.;
- *финансовых дериватов* — имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удостоверяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг: опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

Для целей учета международного движения портфельных инвестиций в платежном балансе приняты следующие определения:

- *нота/долговая расписка* — краткосрочный денежный инструмент (3–6 месяцев), выпускаемый заемщиком на свое имя по

договору с банком, гарантирующим его размещение на рынке и приобретение непроданных нот, пролонгацию кредита или предоставление резервных кредитов. Наиболее известные ноты — Евроноты;

- *опцион* — договор (ценная бумага), дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на обязательство реализовать вышеуказанное право;
- *варрант* — разновидность опциона, дающего возможность его владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение определенного периода;
- *фьючерс* — обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги, валюты или товара по определенной цене на определенную дату в будущем;
- *форвардный курс* — соглашение о размере процентной ставки, которая будет выплачена в установленный день на условную неизменяемую сумму основного долга и которая может быть выше или ниже текущей рыночной процентной ставки на данный день;
- *своп* — соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности. Своп по процентным ставкам предусматривает обмен платежа в соответствии с одним типом процентной ставки на другой (фиксированный процент на плавающий процент). Своп по обменному курсу предусматривает обмен одной и той же суммы денег, выраженной в двух различных валютах.

Портфельные инвестиции в каждый из перечисленных видов иностранных ценных бумаг учитываются в разрезе инвестиций, осуществленных центральным или государственным банком, центральным правительством (обычно министерством финансов), коммерческими банками и всеми остальными.

Портфельные вложения осуществляются с целью получения повышенного дохода на капитал за счет налоговых льгот, изменения валютных курсов, биржевых котировок. Доля портфельных инвестиций в целом невелика (в среднем 3—4%).

К портфельным инвестициям обычно прибегают фирмы, которые ведут международные операции главным образом с целью решения

каких-либо финансовых задач. Эти вложения носят краткосрочный характер. Считаются наиболее мобильной формой присутствия иностранного капитала в национальных экономиках: те или иные изменения экономической или политической конъюнктуры могут привести к резким притокам и оттокам капитала в форме портфельных инвестиций.

Основное отличие портфельных инвестиций от прямых состоит в том, что в данном случае не ставится задача контроля над предприятием. Но граница между прямыми и портфельными инвестициями весьма условна:

- инвестиции, относимые в одних странах к прямым, в других будут отнесены к портфельным;
- очень часто осуществление портфельных инвестиций связано с передачей иностранному предприятию управленческого опыта, участием в работе совета директоров, что ставит данное предприятие в зависимость от компании-инвестора;
- в ряде случаев портфельные инвесторы реально контролируют иностранные предприятия:
 - а) из-за значительной распыленности акций между инвесторами,
 - б) по причине наличия дополнительных договорных обязательств, ограничивающих оперативную самостоятельность. Имеются в виду лицензионные и франчайзинговые соглашения, контракты на маркетинговые услуги и техническое обслуживание.

Все это делает разграничение прямых и портфельных инвестиций весьма условным.

В российском законодательстве отсутствует понятие портфельных инвестиций. Между тем привлечение портфельных инвестиций в российскую экономику позволяет и предприятиям, и федеральному и местным бюджетам субъектов федерации путем размещения соответственно акций и долговых ценных бумаг среди иностранных инвесторов привлечь дополнительные средства для целей долгосрочного развития.

Прочие инвестиции:

- 1) торговые кредиты — оплата импорта (экспорта) и предоставление кредитов для импорта (экспорта);
- 2) кредиты международных финансовых организаций;
- 3) кредиты правительств иностранных государств под гарантию правительства страны-реципиента;
- 4) банковские вклады, т.е. собственные счета зарубежных юридических лиц, например в банках России;
- 5) финансовый лизинг и т.д.

Доля прочих инвестиций в общем объеме капиталовложений весьма значительна (более 50%).

Для стран-реципиентов наибольшее значение имеют прямые вложения. Их преимущества заключаются в следующем:

- содействие общей социально-экономической стабильности в стране;
- стимулирование вложений в реальный сектор (в отличие от портфельных вложений);
- приток новейших технологий, ноу-хау, что обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции как по уровню новизны и качеству производимых товаров и услуг, так и издержкам на их производство. Иностранному инвестору интересен в том, чтобы производимая продукция пользовалась спросом, иначе его вложения не окупятся и он не получит ожидаемую прибыль;
- стимулирование развития малого и среднего бизнеса, регионов и отраслей. Содействие обучению персонала, росту занятости, повышению уровня дохода населения, увеличению налоговых поступлений;
- стимулирование выпуска продукции на экспорт с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий и т.д.;
- уменьшение транзакционных издержек, связанных с процедурами, которые сопровождают получение международного займа;
- в отличие от заимствований и кредитов ПИИ не ложатся дополнительным бременем на внешний долг, а наоборот, способствуют его погашению.

1.3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

Одним из наиболее общих критериев для привлечения и размещения иностранных ресурсов является наличие должного инвестиционного климата (ИК) в принимающей стране. Понятие ИК трактуется по-разному.

Часто инвестиционный климат определяют как совокупность экономических, социальных, политических, государственно-правовых и культурных условий, обеспечивающих привлекательность вложения капитала в ту или иную страну. Однако при таком подходе понятие ИК сводится лишь к инвестиционной привлекательности и совершенно игнорируются инвестиционные риски, которые в значительной степени определяют инвестиционный климат.

Более корректным представляется следующее определение: инвестиционный климат — это «совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала»¹. Таким образом, баланс инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска и определяет инвестиционный климат в той или иной стране.

Оценка инвестиционного климата служит инструментом оптимизации потока капиталовложений и поэтому широко распространена в мире. Она проводится многими консалтинговыми фирмами, банками, газетами, журналами и даже государственными органами, как, например, в США министерством торговли. ИК оценивают международные финансовые организации, страховые компании, пенсионные фонды. Объектом исследования, как правило, являются страны, а в отдельных случаях также регионы внутри страны. Например, в США оценивается климат каждого штата. На ИК оказывает влияние множество факторов. Как правило, их классифицируют по возможности воздействия на них со стороны общества:

- 1) объективные (обеспеченность сырьевыми ресурсами, биоклиматический потенциал);
- 2) субъективные (связанные с деятельностью человека).

Методики оценки ИК весьма разнообразны. В ряде стран, например в Японии, используются описательные методы без какой-либо количественной оценки, но наибольшее распространение получили методы, в которых экономические показатели выражаются числовыми значениями.

Цифровая шкала Гарвардской школы бизнеса² оценивает инвестиционный климат по восьми показателям:

- 1) условия перевода капиталов и прибылей;
- 2) отношение к частной собственности;
- 3) отношение к иностранным предприятиям;
- 4) устойчивость национальной денежной единицы;
- 5) политическая стабильность;
- 6) уровень протекционистской защиты;
- 7) развитие местного рынка капиталов;
- 8) среднегодовые темпы инфляции в течение последних пяти лет.

¹ Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика, 2002.

² Robert B. Stobaugh How to analyze foreign investment climates. Harvard Business Review, September-October, 1969.

Все эти показатели подробно детализированы, всего выделено около 50 факторов, характеризующих тот или иной показатель. Например, показатель «условия перевода капиталов и прибылей» включает следующие факторы: свободный перевод, временные ограничения, ограничения на вывоз капитала и прибылей, наличие существенных ограничений, полный запрет на вывоз капитала. Каждому фактору присвоен соответствующий балл. Итоговый результат — интегральный индекс критериев по восьми перечисленным основным показателям от «0» до «100» баллов.

Достоинством этой методики является учет уровня протекционистской политики и развития местного рынка капиталов; недостатком — использование, как отмечено выше, около 50 показателей, многие из которых количественно оцениваются экспертами. Это повышает степень субъективности интегрального показателя.

Широко известным среди деловых кругов является рейтинг инвестиционного климата, создаваемый экспертами журнала «Евромани» (Euromoney). Оценка делается по девяти экономическим, политическим и финансовым показателям 2 раза в год. В исследовании учитываются макроэкономические прогнозы, значение различных рисков, показатели кредитоспособности страны, особенности банковской политики страны, активность государства на внешнем рынке. Ниже приведена методика оценки рейтинга по всем девяти показателям:

- 1) *экономическая составляющая* (25%) — каждая страна оценивается на основе специальных прогнозных расчетов на два года вперед;
- 2) *политический риск* (25%) — оцениваются страны по шкале от 0 до 10. Оценка 10 показывает отсутствие риска неплатежей, 0 — невозможность получения платежей. Сравнение проводится как между странами, так и каждой страны в динамике. Высокий политический риск рассматривается как отсутствие обеспечения платежей за товары и услуги, займов, торгово-финансовой деятельности, дивидендов и невозможность репатриации капитала. Эта категория не отражает платежеспособность отдельных лиц разных стран;
- 3) *долговые обязательства* (10%) — значения рассчитываются с использованием следующих показателей: *A* — долговые обязательства (экспорт); *B* — платежный баланс (ВНП); *C* — внешний долг (ВНП) по формуле: $C + (A \times 2) - (B \times 10)$. Чем выше результат, тем лучше. Большинство развивающихся стран не подает отчета о своих долгах в Мировой банк, поэтому эта категория у них принимается равной 0;

- 4) *скрытые или отложенные долговые обязательства* (10%) — оцениваются по шкале от 0 до 10, в зависимости от их объема за последние три года (10 — отсутствие неплатежей, 0 — все долговые обязательства скрыты или отложены). ОЭСР и развивающиеся страны, которые не подают отчетов о своих долгах, получают 10 и 0 соответственно;
- 5) *рейтинг кредитоспособности* (10%) — берется средний рейтинг на основе данных агентств Moody`s, Standart&Poor, IBСА;
- 6) *доступность банковского финансирования* (5%) — рассчитывается как доля частных, долгосрочных, необеспеченных займов в общем объеме ВВП. ОЭСР и развивающиеся страны, которые не подают отчетов о своих долгах, получают 5 и 0 соответственно;
- 7) *доступность к краткосрочным финансовым ресурсам* (5%) — наивысшая оценка дается странам, имеющим доступ к краткосрочным ресурсам известных банков США, Великобритании и других стран. Наивысший балл — 5;
- 8) *доступность рынков капитала* (5%) — отражает, насколько свободной является страна на мировом рынке капиталов, и рассчитывается в зависимости от объемов выпуска акций и облигаций;
- 9) *предоставление форфейтинговых услуг* (5%) — наивысшая оценка (5 баллов) для стран, предоставление которым форфейтинговых услуг не было сопряжено с большим риском. Низкая (нулевая) оценка для стран, где риск был чрезмерным.

Среди основных достоинств данного метода можно назвать: прогнозные оценки критериев, учет долгов и степени коррумпированности. Недостатком методики является то, что слишком большое внимание отводится оценке фондового рынка, что несущественно для стран с развивающимися рынками с незначительным объемом фондовых операций. Методика недостаточно учитывает состояние валютной системы.

С 1985 г. институт Фрейзера в Канаде оценивает индекс экономической свободы различных стран по десятибалльной шкале:

- роль государства на рынке;
- права собственников;
- свобода торговли;
- ситуация на рынке;
- наличие свободных капиталов;
- торговля, монетарная и налоговая политика;
- ценовое регулирование;
- состояние «черного рынка» и др.

Согласно институту Фрейзера, экономическая свобода является в 50 раз более эффективным средством для уменьшения опасности конфликтов между государствами, чем демократия. По словам одного из авторов исследования, демократические государства редко вступают в конфликты, большинство из них имеют высокий уровень экономической свободы. Исследования показывают, что это влияет на склонность решать проблемы политическим путем даже в большей степени, чем наличие демократических институтов. Отмечаются и другие закономерности. Так, в странах с высоким уровнем экономической свободы население имеет гораздо больший доход, бедные живут лучше, а средняя продолжительность жизни там составляет 77,7 года против 52,5 у стран из нижней части рейтинга.

По сравнению с 1985 г., когда начал рассчитываться рейтинг, его средний показатель повысился с 5,2 до 6,4 пункта в 2005 г.

Традиционно публикует индекс экономической свободы американский неправительственный фонд «Наследие». Не детализируя оцениваемые факторы, отметим лишь, что методика предусматривает оценку внутренних инвестиций и состояние инфраструктуры и не учитывает стабильность национальной валюты и отношение к иностранной собственности¹.

Для оценки инвестиционной привлекательности страны с позиции инвесторов получила развитие концепция ОМЛ (ownership specific advantages location – specific variables – internalization advantages), разработанная Даннингом и носящая название эклектической парадигмы². Данная концепция включает анализ и оценку трех составляющих инвестиционной привлекательности:

- 1) сравнительные преимущества компаний страны;
- 2) наличие преимуществ национальной экономики в целом (высокий потенциал внутреннего рынка, низкие издержки производства, высокий уровень квалификации персонала, высокая норма прибыли);
- 3) преимущества интернационализации (наличие аффилированных структур, конкуренция между независимыми инвесторами и компаниями, принимающими инвестиции).

Первая и третья составляющие инвестиционной привлекательности характеризуют особенности компании, а вторая — особенности страны в целом. Если страну, принимающую инвестиции, отличает от других стран преимущественно вторая составляющая, то инвесторам

¹ URL: <http://www.Mediatext.ru>.

² *Левенцев Н.Н., Костюшина Т.М.* Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран). М.: Экономист, 2004.

рекомендуется избирать стратегию лицензирования или продажи патентов, чтобы попасть на ее внутренний рынок. Если же выявляется преимущество по первой и третьей составляющим, то иностранным инвесторам рекомендуется осуществлять прямые инвестиции в экономику страны.

Учитывая значительные как экономические, так и политические различия между отдельными странами, выявить явные преимущества по тем или другим аспектам функционирования национальных экономик зачастую очень сложно. Для стран с переходной экономикой (в том числе России) часто используется метод «Бери-индекса»¹.

Оценка ведется по 15 критериям, весовая значимость которых измеряется в процентах:

- 1) политическая стабильность — 12%;
- 2) темпы экономического роста — 10%;
- 3) конвертируемость валюты и т.д. — 10%;
- 4) возможность долгосрочного кредитования и условия внесения иностранным инвестором своей доли в капитал — 8%;
- 5) возможность краткосрочного кредитования — 8%;
- 6) расходы на заработную плату и производительность труда — 8%;
- 7) девальвация — 6%;
- 8) состояние платежного баланса — 6%;
- 9) возможность реализации договора — 6%;
- 10) отношение к иностранным инвестициям и прибыли — 6%;
- 11) возможность национализации: от экспроприации до преимуществ резидентов — 6%;
- 12) бюрократические процедуры — степень государственного регулирования — 4%;
- 13) местное управление и партнерство — 4%;
- 14) организация транспорта и связи — 4%;
- 15) возможность использования экспертов и услуг — 2%.

Каждый критерий оценивается от 1 (неприемлемый) до 4 баллов (очень благоприятный). «Бери-индекс» — это синтетический показатель, представляющий собой сумму баллов экспертных оценок отдельных составляющих (критериев). Затем осуществляется ранжирование стран в соответствии с набранными баллами. Метод в значительной степени подвержен субъективным мнениям экспертов, особенно когда речь идет об оценке рисков, и прежде всего политических.

¹ *Kraenbyehi Tn. E. Country risk: Assessment a monitoring* — Cambridge: wood-head — Falknee, 1985.

Оценкой политических рисков стран занимаются многие институты, среди них следует выделить специализированную частную организацию Political Risk Services Group, Inc., которая находится в Нью-Йорке и ежегодно публикует справочник «International Country Risk Guide». Политический риск определяется ими исходя из оценки политической стабильности и демократического характера политической системы страны.

Консалтинговая компания «А.Т. Керни» (A.T. Kearney) ежегодно публикует индекс инвестиционного доверия (FDI Confidence Index). При определении этого показателя используются данные опроса 10 000 крупнейших транснациональных компаний мира, входящих в список «Global 10 000», размещенных в 41 стране мира, представляющих 24 отрасли мировой экономики, имеющих совокупный годовой доход более 18 трлн дол.¹

Индекс рассчитывается как средневзвешенное значение четырех вариантов ответов на вопрос о стратегии вложения прямых иностранных инвестиций в ближайшие один — три года.

Варианты ответа: высокий уровень интереса вложения ПИИ в страну, средний уровень интереса, низкий уровень интереса и отсутствие интереса к вложению ПИИ в страну.

Для характеристики инвестиционного климата используются и другие показатели. Например, индекс восприятия коррупции, составляемый Transparency International (единственное международное негосударственное и некоммерческое общественное движение, основанное в 1993 г. и направленное исключительно на противодействие коррупции)².

Всемирный экономический форум (World Economic Forum) рассчитывает и ежегодно публикует уже в течение 25 лет рейтинг экономической конкурентоспособности. При этом специалисты форума сотрудничают с известными исследовательскими и общественными организациями, проводят опросы ведущих менеджеров крупнейших компаний.

Существенными и нетрадиционными факторами, определяющими инвестиционный климат, являются также качество инфраструктуры, развитие человеческого фактора и др.

Принципиально важное значение для стран-инвесторов имеют показатели, предложенные ЮНКТАД³:

¹ Ливенцев Н.Н., Костюшина Т.М. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран). М.: Экономистъ, 2004.

² Айген П. Индекс восприятия коррупции 2004, Пресс-релиз, Transparency International.

³ ЮНКТАД. Доклады о мировых инвестициях. 2001, 2002, 2003.

- 1) индекс динамики ввоза прямых иностранных инвестиций;
- 2) индекс потенциала в области ввоза прямых иностранных инвестиций.

Первый индекс (J) позволяет оценить способность стран к привлечению ПИИ с учетом размера их экономики. Рассчитывается как соотношение доли страны в глобальном притоке ПИИ и ее доли в глобальном ВВП.

Если J примерно равен 1, то страна получает такую же долю от общего притока ПИИ, которая соответствует доле ее ВВП в глобальном ВВП.

Если $J > 1$, то страна получает большую долю ПИИ, чем можно было бы предположить исходя из ее доли в глобальном ВВП. У таких стран может быть благоприятный правовой режим в области ПИИ, низкие издержки, связанные с ведением бизнеса, хорошие перспективы для роста, квалифицированные трудовые ресурсы, развитая инфраструктура, финансовая поддержка, условия для экспорта, налоговые льготы и другие преимущества.

Если же $J < 1$, то страна страдает от нестабильности, неконкурентоспособности экономики.

Таким образом, индекс динамики ввоза ПИИ позволяет судить о барьерах, которые возникают в национальных экономиках на пути привлечения ПИИ.

Второй индекс является более масштабным: на основе ряда структурных параметров оценивается потенциал страны в деле привлечения ПИИ. Для его расчета используются следующие структурные параметры:

- 1) ВВП на душу населения;
- 2) реальный рост ВВП за последние 10 лет;
- 3) экспорт в процентах от ВВП;
- 4) число телефонных линий на 1000 жителей;
- 5) потребление электроэнергии на душу населения;
- 6) доля расходов на НИОКР в валовом национальном продукте;
- 7) удельный вес в населении страны студентов, которые получают профессии для последующей работы в сфере услуг;
- 8) страновой риск.

Ранжируемые по этому индексу страны объединяют в четыре группы. К первой группе относятся страны-лидеры с высокими показателями инвестиционного потенциала и динамики ввоза ПИИ. Вторая группа объединяет страны с заведомо низким инвестиционным потенциалом, но демонстрирующие высокие показатели динамики ввоза ПИИ. К третьей группе относятся страны, обладающие достаточно высоким инвестиционным потенциалом, но низкими показателями динамики

ввоза ПИИ. Четвертая группа включает страны с низкими показателями инвестиционного потенциала и динамики ввоза ПИИ.

Существенную роль в оценке инвестиционного климата играют рейтинги, присваиваемые различными национальными и международными агентствами. Крупнейшими и наиболее известными рейтинговыми агентствами являются американские (впервые они были созданы в США) — Moody`s Investors, Standard&Poor`s, Fitch-IBCA. Эти агентства имеют представительства в десятках стран мира и действуют по единым стандартам для всех стран, используют одинаковые методики оценки и шкалы рейтингов. Использование единых для всех стран стандартов, с одной стороны, является положительным моментом; но с другой — рейтинги, ориентированные на международные финансовые рынки, не учитывают национальную и региональную специфику.

При присвоении рейтинга международные агентства вынуждены поддерживать баланс интересов многочисленных стран-инвесторов и реципиентов, что способствует возникновению конфликтов интересов, учитывая сложность оценки странового риска.

Считают даже, что глобальный экономический кризис, начавшийся в 2008 г. и охвативший все страны мира, спровоцировали именно рейтинговые агентства, которые давали неверные оценки финансового благополучия компаний и банков США. Сейчас агентства наряду с фундаментальными параметрами строят свои заключения в том числе на мнении финансовых властей, общественном мнении, хотя в принципе сами должны формировать их. В результате качество заключений ухудшается.

На саммите «большой двадцатки», посвященном проблемам глобального финансового кризиса, было отмечено, что существующая мировая система финансового анализа будет пересмотрена и на смену проштрафившимся агентствам придут другие. Россия предложила создать новое международное рейтинговое агентство. Его учредителями могут стать государства — участники саммита. Целью агентств должно быть не получение прибыли, а достоверная оценка экономических процессов и финансового состояния компаний.

Приведенные методы оценки не исключают и других подходов к оценке и характеристике инвестиционного климата.

Формирование благоприятного инвестиционного климата является важным, но не исключительным условием увеличения притока ПИИ. Большие потоки ПИИ невозможны без государственной ПИИ-политики, предусматривающей формирование специальных программ и побудительных механизмов, способствующих привлечению ПИИ.

ТЕМА 2

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

2.1. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО)

Быстрое трансграничное перемещение огромных капиталов оказывает весьма сильное воздействие на национальные экономики, особенно развивающихся и трансформирующихся стран. При этом негативное влияние может оказать не только бегство капиталов, но и массовый приток иностранных вложений в страну. Это осознается мировой экономической общественностью и странами — импортерами и экспортерами капитала. Поэтому процесс движения капитала регулируется на всех уровнях: как законодательством стран — импортеров и экспортеров, так и на международном уровне — через систему международных финансовых организаций и международных соглашений и договоров.

Главной регулирующей структурой мирового хозяйства является Группа Семи (G7) с обслуживающими ее международными организациями, которые принимают наиболее важные экономические и политические решения.

Начало работы G7 было ответом на экономический кризис 70-х гг. XX в. Первая встреча глав шести наиболее экономически развитых стран: США, Японии, Франции, Великобритании, Испании и ФРГ — состоялась в 1975 г. В 1976 г. к ним присоединилась Канада. В 1980 г. G7 превратилась из чисто экономической организации в гелиополитическую. В 1997 г. G7 формально стала G8: на саммите в Денвере (США) впервые участвовала Россия. Но G7 продолжает существовать — всегда находятся вопросы, которые необходимо обсуждать в рамках семерки. Достаточно сказать, что в феврале 2009 г. состоялась встреча «большой семерки», где обсуждали одну общую проблему — глобальный кризис и меры противостояния ему. Россию тоже пригласили, но она все еще остается в недостаточно почетном статусе «плюс один», хотя формально считается полноправным членом G8. Сейчас в условиях глобального кризиса в работе участвуют 20 и более (28) самых развитых стран мира.

G7 является не просто международной структурой, а клубом. В клубе сложился устойчивый порядок работы: при принятии решений действует принцип консенсуса. Решения саммитов никаких обязательств

на страны не накладывают, определяют лишь общий вектор. Но, как правило, принимаемые решения выполняются почти беспрекословно.

Международные финансовые организации (МФО) создаются путем объединения финансовых ресурсов странами-участницами для решения определенных задач в области развития мировой экономики. Они:

- совершают операции на международном валютном и фондовом рынках с целью стабилизации и регулирования мировой экономики, поддержания и стимулирования международной торговли;
- предоставляют межгосударственные кредиты — кредиты на осуществление государственных проектов и финансирование бюджетного дефицита;
- ведут инвестиционную деятельность — кредитование в области международных проектов (проектов, затрагивающих интересы нескольких стран, участвующих в проекте как напрямую, так и через коммерческие организации-резиденты);
- обеспечивают кредитование в области внутренних проектов (проектов, затрагивающих интересы одной страны или коммерческой организации-резидента), осуществление которых способно оказать благоприятное воздействие на международный бизнес (например, инфраструктурные проекты, проекты в области ИТ, развитие транспортных, коммуникационных сетей и т.д.);
- ведут благотворительную деятельность (финансирование программ международной помощи) и финансирование фундаментальных научных исследований.

Среди МФО можно назвать такие крупнейшие финансовые организации, как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ) и его группа, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и другие региональные банки, Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР).

До последнего времени основные усилия МФО и ведущих стран Запада в области регулирования движения капитала были связаны с формированием так называемых стандартов обращения с иностранными инвестициями, закреплением принципиальных подходов к определению их правового статуса на территории принимающей страны. К концу XX в. это направление дало ощутимые результаты, и особую роль в этом сыграли документы, разработанные МФО, прежде всего ОЭСР и Всемирным банком.

ОЭСР создана в 1961 г., носит неполитический характер, проводит политику, направленную на:

- достижение максимально устойчивого экономического роста, занятости и уровня жизни в государствах-членах;
- содействие значительному экономическому росту при сохранении финансовой стабильности и социальному развитию как в государствах — членах ОЭСР, так и в государствах, не являющихся ее членами;
- содействие обмену опытом, решению общих проблем, созданию необходимых условий для координации внутренней и внешней политики государств, входящих в ОЭСР.

Изначально членами ОЭСР являлись только богатейшие страны. В течение нескольких десятилетий в нее входили 24 страны, сейчас число членов ОЭСР возросло до 30 стран в связи со вступлением в организацию некоторых стран с переходной экономикой. В работе ОЭСР участвует комиссия Европейского сообщества. Россия не является членом ОЭСР, но, подписав Соглашение «О привилегиях и иммунитете», сотрудничает с ней. Уровень развития страны не является критерием приема в члены ОЭСР. Основное условие — приверженность государства принципам рыночной экономики и плюралистической демократии.

Одним из направлений деятельности ОЭСР является подготовка документов, определяющих стандарты правового регулирования иностранных инвесторов в принимающих странах.

К таким документам относятся:

- Кодекс либерализации движения капиталов;
- Кодекс либерализации невидимых текущих операций;
- Декларация о международных инвестициях и многонациональных корпорациях и Руководство по многонациональным предприятиям;
- Принципы корпоративного управления и др.

Кодекс либерализации текущих «невидимых» операций и Кодекс либерализации движения капиталов являются обязательными для стран — членов ОЭСР. Основной принцип, заложенный в эти документы, обеспечивающий либерализацию в данной сфере, — это взаимный запрет на введение на национальном уровне ограничений в отношении сделок и операций, которые охватываются этими кодексами. По вопросам прямых иностранных инвестиций основную роль играет Кодекс либерализации движения капитала. В Кодексе дано определение прямых иностранных инвестиций — «вложения капитала с целью установления долгосрочных экономических отношений с местным предприятием, которые, в частности, предоставляют возможность оказывать существенное влияние на управление таким предприятием».

Действие Кодекса распространяется на внутригосударственные и иностранные прямые инвестиции, осуществляемые путем:

- создания или расширения полностью контролируемого предприятия, отделения или филиала;
- приобретения полного контроля над существующим предприятием;
- участия в создании нового или уже функционирующего предприятия, а также долгосрочных займов (от 5 лет и более).

Кодекс устанавливает следующие обязанности стран — членов ОЭСР:

- информировать ОЭСР о любых мерах, влияющих на капиталопотоки;
- принимать меры по регулированию капиталов в рамках стран ОЭСР на недискриминационной основе;
- либерализовать все операции, которые приведены в списке либерализации Кодекса, кроме статей, фиксирующих изъятия;
- не вводить новых ограничений на капиталопотоки, которые не предусмотрены в списке исключений;
- применять национальный режим для нерезидентов, которые ведут операции с резидентами на их территории;
- защищать иностранные инвестиции и обеспечить свободный перевод прибыли, полученной на инвестированный капитал.

Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях регламентирует основы сотрудничества МНП с государствами, принимающими инвестиции; вопросы противодействия недобросовестной конкуренции в целях защиты национальных интересов; раскрывает общее направление и основы сотрудничества, способствующих привлечению инвестиций МНП; предопределяет содержание национально-правового регулирования иностранных инвестиций. Руководство по многонациональным предприятиям, которое является приложением к Декларации, основывается на признании, что их деятельность находится в сфере действия национального права (гражданского, трудового, антимонопольного, финансового). В 2000 г. в этот документ были внесены некоторые изменения и дополнения. В частности, было принято, что страны — члены ОЭСР обязаны в течение 60 дней сообщать обо всех принимаемых мерах, считающихся исключениями из национального режима. При этом подтверждается право каждого государства устанавливать условия, на которых МНП могут действовать в рамках национальной юрисдикции, а также право, согласно которому фирмы с иностранным капиталом обязаны подчиняться законам тех стран, в которых они функционируют. Закреплен ряд обязанностей междуна-

родного бизнеса. Например, корпорациям предписано воздерживаться от действий, которые негативно повлияли бы на конкуренцию путем использования их доминирующего положения на рынке. МНП должны считаться с установленными целями в странах их действия в отношении платежного баланса, кредитной политики, требованиями о публикации финансовой и иной информации, особенно если она касается налогов, а также уважать существующие в мире права рабочих, включая их право на участие в управлении. Деятельность корпораций должна учитывать научную и техническую политику стран, в которых они действуют, отдельно оговорены обязанности по защите окружающей среды.

Одновременно были приняты решения совета ОЭСР по вопросам инвестиционных поощрительных и ограничительных мер, о международных процедурах в отношении руководства МНП. Важную роль в обеспечении единообразного понимания правовых категорий, которые используются при регулировании иностранных инвестиций, имеет документ ОЭСР «Национальный режим для предприятий, контролируемых иностранцами». ОЭСР осуществляет также регулирование портфельных инвестиций: разработаны два документа в этой области.

В 1999 г. приняты Принципы корпоративного управления, которые должны способствовать защите прав акционеров, выступающих в роли инвесторов, и содержать основные направления развития акционерного законодательства в развивающихся странах. ОЭСР сформулировало, каким способом должно совершенствоваться это законодательство.

Принципы не носят обязательного характера и не преследуют цель давать детальные рецепты для национального законодательства. Но они могут быть использованы правительствами при разработке правовой базы, касающейся соответствующего вопроса. Принципы ориентированы на те компании, чьи акции свободно обращаются на рынке. Но они могут быть использованы для совершенствования корпоративного управления и в компаниях, не котирующихся на бирже.

Эти Принципы призваны помочь как странам — членам ОЭСР, так и странам, не являющимся членами этой организации. Создатели Принципов подчеркивают, что нет единой модели надлежащего корпоративного управления, так как существуют различия в правовых системах, институциональных структурах, что приводит к тому, что разные страны практикуют свои подходы. Однако проведенная ОЭСР работа позволила выделить некоторые общие моменты, лежащие в основе корпоративного управления.

В подготовке Принципов приняли участие несколько комитетов ОЭСР. Значительный вклад внесли государства, не являющиеся членами ОЭСР, а также ВБ, МВФ, деловые круги, инвесторы, профсоюзы и другие заинтересованные лица.

В нашей стране была подготовлена Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2008 г.

Большое внимание проблемам международного регулирования прямых иностранных инвестиций и созданию благоприятного инвестиционного климата в странах-реципиентах уделяет **Всемирный банк**.

Банком разработано Руководство по режиму для прямых иностранных инвестиций. Этот документ не является юридически обязательным, но широко используется в разработке национальной политики отдельных государств в области привлечения иностранных инвестиций, так как в нем обобщены требования иностранных инвесторов к условиям допуска их капиталов в принимающие страны. В Руководстве подчеркивается выгода для стран-реципиентов привлечения иностранных инвестиций, которые улучшают долгосрочную экономическую эффективность за счет увеличения конкуренции, передачи капиталов, технологий и управленческого опыта, за счет увеличения доступа к рынкам, а также путем расширения международной торговли. В документе отмечено, что содержащиеся в нем принципы являются неокончательными стандартами, но важным шагом в развитии общепризнанных международных стандартов. Руководство является дополнением к двусторонним и многосторонним соглашениям и может использоваться также для совершенствования национального законодательства, регулирующего частные иностранные вложения. В Руководстве отмечается, что оно «исходит из общей предпосылки о том, что одинаковые отношения к инвесторам в одинаковых ситуациях и свободная конкуренция между ними являются условиями создания положительной инвестиционной среды»; иностранные инвесторы не должны пользоваться привилегированным положением по сравнению с национальными инвесторами.

В документе подчеркивается, что каждое государство сохраняет за собой право устанавливать правила, регулирующие допуск иностранных частных инвестиций. Рекомендуется применять открытый допуск с изъятиями ограничительного характера, названы причины, по которым государство может отказать в допуске или осуществлении тех или иных инвестиций. Сформулированы и другие важные положения, такие как режим иностранных инвестиций: каждое государство должно распространить на иностранные инвестиции справедливый и беспристрастный режим. Может быть установлен национальный режим или режим наибольшего благоприятствования (не допускает дискриминации по признаку гражданства иностранных инвесторов). Должна быть предоставлена возможность перевода доходов и других средств за рубеж, например части заработной платы и других доходов персонала; части доходов, полученных от инвестиций; сумм, необходимых для погашения

задолженности по контрактным обязательствам; репатриация капитала в случае ликвидации или продажи инвестиций. Подчеркнуто, что если государство считает необходимым предоставлять иностранным инвесторам финансовые стимулы, то они в равной степени должны распространяться и на национальных инвесторов. Отмечается, что разумные и стабильные налоговые ставки являются лучшим стимулом, нежели освобождение от налогов.

В Руководстве указывается, что государство не может экспроприровать частные иностранные инвестиции. Исключения составляют только случаи, предусмотренные законодательством в интересах общественного блага, без дискриминации по признаку гражданства. Обязательной считается компенсация. Определен порядок разрешения споров (путем мирных переговоров, а при неудачном их исходе — в национальных судебных инстанциях или путем иных согласованных механизмов).

МФО регулируют движение капитала также и через механизм финансирования, кредитования, страхования и т.п., то есть через механизм своей деятельности.

Всемирный банк и МВФ созданы в 1944 г. ведущими странами мира для стабилизации экономики после Второй мировой войны. С 1992 г. Россия является членом этих организаций. ВБ представляет собой объединение МБРР (Международный банк реконструкции и развития) и МАР (Международная ассоциация развития) и вместе с МФК (Международная финансовая корпорация), МАГИ (Международное агентство по страхованию инвестиций) и МЦУИС (Международный центр по урегулированию инвестиционных споров) образует Группу Всемирного банка (ВБ). Ядром группы является МБРР, крупнейший и старейший финансовый институт из названной группы.

Деятельность всех организаций тесно координируется, но одновременно между ними существует достаточно четкое разделение труда. МВФ и МБРР предоставляют кредиты, разрабатывают принципы функционирования международной финансовой системы, осуществляют межгосударственные регулирования финансовых и кредитных сфер. Конечные цели этих организаций идентичны: они предоставляют кредиты странам с той целью, чтобы последние, достигнув определенной стабильности, могли отказаться от международной финансовой помощи и опереться на внутренние ресурсы страны.

МБРР и МВФ тесно сотрудничают и дополняют друг друга. По соглашению о ВБ в эту организацию могут вступать только страны — члены МВФ. Всемирный банк, согласно своей стратегии, учредил займы странам для перестройки отраслей экономики и на структурные преобразования. МБРР предоставляет займы:

- 1) на цели развития или бюджетозамещающие займы, предусматривающие ускоренное выделение средств, для поддержки институциональных преобразований, необходимых для создания условий, способствующих экономическому росту. Такие программы реализуются наряду с программой стабилизации МВФ. Срок кредитования, как правило, составляет от одного до трех лет;
- 2) инвестиционные, включая оказание помощи для финансирования проектов по решению социально-экономических задач страны-заемщика. Одна часть этих займов предоставляется на возвратной, другая на безвозвратной основе. Именно эти займы занимают основное место в деятельности МБРР (практически до 40% кредитного портфеля банка). Виды инвестиционных займов: специфические инвестиционные, секторальные инвестиционные, займы технической помощи, займы финансовым посредникам (на развитие финансово-кредитной системы);
- 3) банк может предоставлять также авансовые займы для оказания финансовой и технической помощи заемщикам, которые подготавливают новые проекты и не могут их профинансировать.

Основное назначение кредитов — стимулирование развития частного сектора в странах — членах МВФ. Кредиты предоставляются только правительствам: центральным банкам для финансирования больших проектов под гарантии правительства. Срок кредитования 15–20 лет, включающий льготный период от трех до пяти лет, по истечении которого начинается погашение основного долга. Ставка кредита в среднем превышает на 0,5% ставки по заемным средствам банка. Поскольку МБРР привлекает займы из расчета 7% годовых, то его кредитная ставка составляет в среднем 7,5%. Для развивающихся стран ставка может быть немного ниже, беднейшие страны могут получать бесплатные кредиты.

Одной из особенностей деятельности МБРР является отказ от реструктуризации задолженности клиентов: случаев невозвращения кредитов не было. Банк осуществляет контроль за целевым использованием средств, обращая внимание на экономное и эффективное их использование.

Характер структурных преобразований, кредитуемых банком, со временем изменялся. Первоначально МБРР кредитовал конкретные объекты, преимущественно инфраструктуры. Это ограничивало заемщикам возможности маневра. С 80-х гг. XX в. кредиты стали меньше привязываться к конкретным объектам. В настоящее время кредитуются главным образом развитие конкурентных рыночных структур (напри-

мер, путем поддержки соответствующих реформ нормативно-правовой базы), устранение диспропорций в режимах стимулирования (реформы в области налогообложения), создание благоприятных условий для частных инвесторов (судебная реформа, принятие современного закона об инвестициях), стимулирование частного сектора и т.д. Кроме предприятий частного сектора банк стал кредитовать и государственные предприятия, но под гарантию правительства. Банк кредитует и отрасли, куда частный капитал идет неохотно в связи с их высокой капиталоемкостью или низкой рентабельностью (энергетика, транспорт, сельское хозяйство).

МВФ занимает центральное место в системе МФО. Его целями является координация валютно-финансовой политики государств-членов и предоставление им кредитов для урегулирования платежных балансов и поддержание валютных курсов.

Особенности кредитов МВФ:

- не предоставляются на финансирование конкретных объектов или видов деятельности;
- являются краткосрочными и среднесрочными, в зависимости от используемого механизма финансирования сумма кредита зависит от лимита, установленного с учетом квоты государства — члена МВФ;
- льготное финансирование наименее развитых стран-членов с целью выравнивания платежного баланса и содействия экономическому росту;
- наблюдение за проводимой странами-членами кредитно-денежной и валютной политикой, соблюдением устава МВФ.
- МВФ использует следующие механизмы кредитования:
- резервного кредитования («стенд-бай»). Является ядром политики кредитования МВФ, гарантирует государству-члену возможность получения средств в пределах установленной суммы, обычно в течение 12—18 месяцев для урегулирования краткосрочной проблемы платежного баланса;
- расширенного кредитования. Гарантирует получение средств в течение трех-четырех лет с тем, чтобы помочь в решении экономических проблем структурного характера;
- на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту (введен в 1999 г. вместо механизма расширенного финансирования структурной перестройки). Цель — помощь беднейшим государствам-членам, испытывающим длительные проблемы в области платежного баланса. Характеризуется низкими процентными ставками;

- финансирование дополнительных резервов. Это краткосрочное финансирование государств-членов, которые испытывают чрезвычайные трудности в области платежного баланса в результате внезапной и дестабилизирующей утраты доверия рынка, что проявляется в оттоках капитала.

Однако кредиты, как отмечалось, носят средне- или краткосрочный характер, что не позволяет странам-заемщикам решать глубокие экономические проблемы: они начинают испытывать постоянную, хроническую зависимость от Фонда и вынуждены прибегать к дополнительному финансированию. В результате сумма долга и процентов по нему возрастает.

Еще одна проблема, с которой столкнулся МВФ, — невозможность обеспечить целевое использование предоставляемых Фондом ресурсов. Специалистами Фонда была разработана система гарантий под выдаваемые кредиты и сделана попытка внедрить ее в практику, однако проконтролировать направление использования средств и на сегодняшний день невозможно.

В последнее время Фонд проводит мероприятия по модернизации своей деятельности. Фонд должен не только контролировать состояние экономик отдельных стран, но и изучать их взаимное влияние. Как отмечает руководство Фонда, такое расширение деятельности связано с необходимостью адаптации деятельности МВФ к требованиям времени. МВФ должен соответствовать современным потребностям мировой экономики и быть способным решать ее проблемы.

В 2008 г. МВФ объявил о создании нового механизма, который предусматривает оперативное предоставление кредита странам, столкнувшимся с временными финансовыми трудностями. В программе могут участвовать страны, которые до этого времени проводили взвешенную финансовую политику. Новый механизм назван «чрезвычайным ответом на чрезвычайную ситуацию», который должен обеспечить гибкую и быструю реакцию МВФ на кризисные явления на развивающихся рынках. Размер кредитов в рамках нового механизма может составлять до 500% от квоты стран. Средства будут предоставляться на три месяца с возможностью обращения к финансированию до 3 раз в течение года. Общий размер новых кредитов, как сообщает *The Walt Street Journal*, может достичь 100 млрд дол.

МАР создана в 1960 г. в целях финансовой поддержки беднейших стран-членов на более либеральной основе, чем МБРР, филиалом которого она является. Все члены МБРР могут свободно вступать в МАР. Фонды ассоциации формируются за счет взносов промышленно развитых стран-участниц и доходов МБРР. Кредиты предоставляются на

срок до 40—50 лет без взимания процентов. Заем начинают выплачивать по истечении десятилетнего льготного периода.

Первоначально кредиты предоставлялись на развитие инфраструктуры. Позже акцент был сделан на оказании помощи бедным людям в развивающихся странах для повышения производительности их труда и активности в процессе экономического роста, создания благоприятных условий для частных инвесторов и т.д.

Со временем Всемирным банком стали называть МБРР и МАР, которые, как отмечалось выше, совместно предоставляют займы по низким ставкам, беспроцентные кредиты и гранты развивающимся странам.

МФК создана в 1956 г. для оказания содействия частному предпринимательству. Главным объектом внимания корпорации являются развивающиеся страны. В отличие от МБРР МФК предоставляет кредиты частным предприятиям без получения гарантии правительства соответствующей страны, а также приобретает акции предприятия, т.е. непосредственно сама участвует в прямом финансировании. Своим участием МФК выступает в роли своеобразного гаранта качества проектов, их реализуемости и эффективности и именно таким путем способствует привлечению частных инвестиций.

МФК финансирует не более 25—35% расходов на проект. Остальные средства поступают от частных инвесторов, которые не в состоянии в полном объеме профинансировать такой проект.

МФК никогда не приобретает пакета акций, т.е. не участвует в управлении предприятием.

Поскольку МФК не получает правительственных гарантий, она делит со своими партнерами все риски, связанные с проектом. Предпочтение отдается многонациональным проектам, в которых участвуют и местные, и иностранные инвесторы. Она финансирует создание новых мощностей, а также модернизацию и расширение предприятий в различных сферах экономики.

Ряд проектов, финансируемых МФК, предусматривает развитие финансового сектора, например финансирование создания инвестиционных банков, инвестиционных фондов, страховых компаний и т.д.

МФК обязательно оценивает проекты, которые принимает к финансированию, и в ходе этой работы может оказать инвестору значительную техническую помощь: выбор партнера или технологии, поиск рынка сбыта продукции, предложить наиболее приемлемое финансирование и т.д. Кроме того, МФК консультирует компании и правительства по широкому кругу вопросов, например по вопросам развития национального финансового рынка.

МФК помогает правительствам разрабатывать и вводить правовые, административные, бюджетные принципы, необходимые для эффектив-

ной деятельности национальной финансовой инфраструктуры. МФК работает с Россией с 1993 г.

МАГИ создано в 1988 г.

Цель: стимулирование иностранных частных капиталовложений в экономику развивающихся стран путем предоставления долгосрочных гарантий на случай некоммерческих рисков. Агентство предоставляет четыре вида страхования от политических рисков:

- от неконвертируемости валюты. Защищает инвестора от убытков вследствие невозможности конвертировать полученную прибыль на инвестированный капитал в иностранную валюту для перевода ее из страны, на территории которой были осуществлены инвестиции;
- страхование от экспроприации, защищающее инвестора от последствий действий правительства страны, которое аннулировало или сократило право инвестора на владение застрахованными инвестициями или его право на контроль над ними;
- страхование от войн и беспорядков, защищающее инвестора от убытков, причиняемых военными действиями или гражданскими беспорядками, в результате которых уничтожаются или повреждаются активы инвестора, что мешает продолжению нормальной деятельности данного предприятия;
- страхование от нарушения договора, защищающее инвестора от убытков вследствие его неспособности добиться исполнения судебного или арбитражного решения, которое было вынесено в отношении стороны, расторгшей или нарушившей договор об инвестициях.

Особенность страхования: страхуется только часть проекта с тем, чтобы лимит страны не был исчерпан на одном-двух проектах. Все проекты подвергаются тщательной проверке с целью выяснить, насколько они обоснованы с финансовой, экономической или экологической точек зрения и будут ли способствовать развитию страны, на территории которой планируется осуществить инвестиции. Как и другие организации, МАГИ оказывает и техническое содействие в области иностранных инвестиций: создана специальная компьютерная система по содействию инвестициям. Ее цель связать инвестиционных посредников, частных инвесторов, владельцев технологий, ноу-хау во всем мире и т.д.

Многосторонний характер гарантий, предоставляемых МАГИ, вызывает повышенный интерес со стороны инвесторов и фирм — импортеров капитала. Для первых это означает дополнительное усиление получаемых гарантий, ответственность по которым будут нести не только национальные, но и международные органы страхования. Для

вторых наднациональный характер гарантий позволяет избежать потенциальной возможности политизации чисто экономических операций страхования.

МЦУИС основан в 1966 г., содействует привлечению иностранных инвестиций, обеспечивая международные механизмы урегулирования и разрешения инвестиционных споров в арбитражном порядке. Тем самым МЦУИС способствует созданию атмосферы взаимного доверия между государствами и иностранными инвесторами. Многие международные соглашения об инвестициях содержат ссылки на арбитражное разбирательство в МЦУИС. Центр также занимается исследовательской работой и публикацией материалов по вопросам арбитражного права и законодательства, регулирующего иностранные инвестиции.

В последние годы значение МВФ и ВБ как «помощников» развивающихся стран снижается. Прежние активные страны — реципиенты помощи ВБ и МВФ теперь все чаще работают с новыми региональными банками развития (в частности в Венесуэле и Китае). Именно из-за конкуренции со стороны Венесуэлы МВФ в 2006 г. разместил в Латинской Америке кредитов лишь на сумму 5 млн дол. В целом же кредитный портфель МВФ сократился почти в 7 раз против рекордного 2004 г. В результате сократились доходы МВФ по процентам и число потенциальных заемщиков и, как следствие, возник значительный дефицит в бюджете.

Новым конкурентом для ВБ и МВФ станет вновь открытый Южноамериканский банк.

Международные организации теряют свои позиции и в Азиатском регионе: не хотят брать у них новые кредиты Таиланд, Индонезия, Шри-Ланка. Последняя предпочитает получать поддержку от других стран, например Китая или Индии. В Африке традиционных кредиторов потеснил Китай. Как отмечает эксперт ОЭСР, «соствязание с Китаем полезнее для развития Африки, чем благозвучные стандарты Запада»¹.

ЕБРР — региональный банк, создан по образу и подобию МБРР. *Цель создания ЕБРР*: поддержка реформ в странах восточной Европы в условиях перехода к рыночной экономике.

Очень крупный и богатый банк. Им владеют 60 стран мира (в том числе Турция и Япония). Это единственная МФО, одним из учредителей которой был СССР. Официально банк начал работать в 1991 г.

ЕБРР, как и любой другой банк, должен эффективно (с прибылью) использовать средства своих акционеров и вкладывать их только в коммерческие жизнеспособные проекты. С другой стороны, деятельность

¹ РБК Daily, 13.04.2007, № 65.

этого банка посвящена идее развития частного сектора, построению инфраструктуры и механизмов рыночной экономики. Не менее 60% своих средств ЕБРР вкладывает в негосударственный сектор. Для этого банк располагает достаточно широким набором инструментов финансирования и большими возможностями привлечения капитала.

Основные особенности деятельности банка:

- банк не оказывает розничных услуг;
- благодаря составу своих акционеров может браться за более рискованные проекты по сравнению с частными коммерческими банками;
- банк имеет высший кредитный рейтинг и поэтому может привлекать средства на международных финансовых рынках на самых выгодных условиях. В связи с этим его ставки относительно невелики. Займы обычно предоставляются по ставке Либор + 1% (Либор-ставка предложения продавца на лондонском межбанковском рынке депозитов);
- размеры банка позволяют ему участвовать в большом количестве капиталоемких проектов и предоставлять финансирование для максимально широкого круга компаний (от малых до предприятий федерального масштаба);
- при предоставлении финансирования банк большое внимание уделяет следующим вопросам:
 - значение рассматриваемого проекта для процесса реформ в отрасли и стране в целом;
 - влияние проекта на состояние окружающей среды;
 - выход финансируемого предприятия на более высокий уровень корпоративного управления.
- банк имеет статус привилегированного кредитора: на него не распространяется действие моратория по выплате долгов по кредитам и условия их реструктуризации.

Основные принципы финансирования ЕБРР:

- 1) банк финансирует до 35% издержек по проекту, осуществляемому с нуля, или те же 35% объема долгосрочной капитализации для действующей компании;
- 2) остальные средства вкладывают другие участники проекта, которые могут быть не только в форме наличности, но и в виде поставок оборудования, механизмов, техники и т.п.;
- 3) максимальный срок кредитования ЕБРР — 10 лет для предприятий и 15 лет для объектов инфраструктуры;
- 4) каждый проект оценивается с точки зрения страновой стратегии.

Все формы финансирования ЕБРР можно разделить по трем направлениям:

- кредитование крупных проектов самим банком (долевое участие);
- предоставление малых и микрокредитов через сеть уполномоченных организаций;
- инвестиции в акции, которые осуществляются региональными венчурными фондами.

В Российской Федерации первые венчурные фонды были созданы именно ЕБРР.

Глобальный финансовый кризис показал недееспособность международных финансовых организаций. Эти институты оказались недостаточно капитализированными и при всем их авторитете не имели должного доверия в мире. Поэтому ни МВФ, ни Всемирный банк не смогли предпринять никаких мер для преодоления или смягчения кризиса.

Международные финансовые организации были созданы в 1944 г. по итогам конференции в Бреттон-Вуде (США). Бреттон-Вудская система формировалась в момент, когда США и Европа доминировали в мировой экономике. Сейчас ситуация изменилась, стало иным соотношение ВВП развитых и развивающихся стран. Уже в условиях кризиса первые месяцы 2009 г. свидетельствуют, что в Китае и Индии ожидается более чем 6%-ный рост ВВП, тогда как во всех западных странах произойдет его падение. При этом прогнозы чем дальше, тем пессимистичнее.

В докладе Всемирного банка о перспективах мировой экономики в 2009 г. говорится, что всемирный экономический кризис, который начался с ипотечного кризиса в США, «наводит шорох» на бедные страны, «которые не имели ничего общего с этой проблемой». Государства в Латинской Америке, Африке, Восточной Азии не только вынуждены затормозить свой рост — они теряют допуск к кредитам. Согласно этому документу, в 2009 г. и глобальная экономика, и глобальная торговля уменьшатся впервые со времен Второй мировой войны. ВБ предупреждает, что возникшие финансовые осложнения не по плечу ни самому банку, ни МВФ.

В условиях, когда меняется мир, сохранять сложившуюся финансово-экономическую систему мира нецелесообразно. Налицо необходимость создания новых глобальных финансовых институтов.

По этому поводу высказываются разные точки зрения.

Существует ВТО, которая регулирует торговлю в мире. Но нет органа по регулированию глобальных финансовых рынков, которые по своим размерам во много раз превосходят объемы мировой торговли.

В связи с этим предполагают создать Всемирную финансовую организацию, которая отразила бы возросшую роль растущих экономик. Сейчас же Китай имеет в МВФ меньше голосов, чем страны Бенилюкса. Считают также, что в условиях паралича международных органов регулирования мировой экономики возрастает роль отдельных государств и региональных экономических объединений, среди которых выделяется своей четкой работой Евросоюз.

Этот вопрос находится также в центре внимания «финансовой и большой двадцатки», которая приняла решение увеличить финансовые ресурсы МВФ. США на ее встрече согласились уменьшить свою квоту в фонде. ВБ предложил создать «фонд уязвимости» для стабилизации экономики бедных стран, оказавшихся в кризисном состоянии, и выделить для этого фонда хотя бы небольшую часть (0,7%) тех средств, которые богатые страны направляют для стимулирования финансирования собственных стран.

Но разработка критериев определения правил мировых финансовых институтов — сложный переговорный процесс. Видимо, сформулировать контуры мировой финансовой инфраструктуры в полной мере обоснованно можно будет лишь с началом восстановления роста мировой экономики.

2.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ И ДОГОВОРЫ

В современных условиях регулирование движения иностранного капитала на основе соглашений и договоров осуществляется на следующих уровнях:

- глобальном (международные конвенции);
- двустороннем (соглашения о поощрении и защите взаимных капиталовложений, договоры об избежании двойного налогообложения);
- в рамках группы стран (соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер в ВТО — ТРИМС в ВТО);
- отраслей экономики (договор к энергетической хартии — ДЭХ — распространяется на топливно-энергетический комплекс).

Конечная цель мирового сообщества — заключение всемирного инвестиционного соглашения, которое могло бы выполнять роль международного инвестиционного кодекса. Работа идет довольно давно, но перспективы этого документа неопределенны, так как очень трудно соединить в рамках одного соглашения интересы и позиции различных стран, участвующих в международном сотрудничестве. Поэтому роль

и значение действующих сейчас соглашений будут непрерывно возрастать, а их содержание совершенствоваться.

После ратификации таких соглашений содержащиеся в них нормы становятся частью правовой национальной системы государств, подписавших эти документы. Более того, во многих странах и, в частности, в Российской Федерации правовые нормы подписанных и ратифицированных международных документов приобретают приоритет по сравнению с одностипными нормами национального права.

Международные конвенции принимаются с целью решения вопросов, имеющих важное значение как для стран-экспортеров, так и для стран — импортеров иностранного капитала.

Одной из первых конвенций, регулирующей международный бизнес, явилась Парижская конвенция (1883 г.) об охране промышленной собственности. Она способствовала осуществлению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за продукцией, получившей патенты. Это позволило компаниям стран-экспортеров не только производить продукцию в странах-импортерах, но и ввозить туда такие изделия.

В 1958 г. принята Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении решений зарубежных арбитражных судов, что способствовало урегулированию спорных ситуаций между участниками мирохозяйственных связей. Эту же цель преследовала Вашингтонская конвенция (1965 г.) «Об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами иностранных государств». В соответствии с этой конвенцией при Всемирном банке создан Международный центр по урегулированию инвестиционных споров. В 1985 г. была принята Сеульская конвенция о создании международного агентства по страхованию инвестиций. Можно назвать еще Киотскую конвенцию 1973 г., которая посвящена проблемам таможенного регулирования, и ряд других.

Несмотря на значимость проблем, которые решаются международными конвенциями, часто их реализация затруднена, что объясняется тем, что не все страны принимают в них участие. После принятия конвенций многие страны задерживают их ратификацию или вообще не ратифицируют их. Правда, возможность присоединения к конвенциям остается открытой.

Наиболее важными **двусторонними регулирующими документами** являются соглашения о поощрении и защите взаимных капиталовложений и договоры об избежании двойного налогообложения.

Число **соглашений о поощрении и защите взаимных капиталовложений** непрерывно возрастает. Если в 1980 г. было заключено 181 соглашение, то к концу 2006 г. — 2608¹.

Соглашения носят рамочный характер и редко предусматривают конкретные обязательства в отношении создания привилегированного режима для иностранных инвесторов. Эти соглашения становятся частью правовой системы государств, подписавших их.

Важнейшая особенность: единообразие в формулировке основополагающих принципов и положений, которые регулируют режим иностранных инвестиций.

1. Правила и условия допуска и осуществления иностранных инвестиций. Исходя из принципа наличия суверенных прав у страны, принимающей иностранный капитал, регулировать и даже запрещать иностранные инвестиции, фиксируется суверенное право каждой страны допускать инвестиции на свои территории в соответствии со своим законодательством. Такой же порядок применяется в отношении *поощрения инвестиций*.

2. Режим для иностранных инвестиций. Как правило, в соглашениях присутствуют лишь общие основные принципы, на которых базируется такой режим. Чаще всего констатируется предоставление справедливого и равноправного режима. Практически все соглашения России содержат упоминание именно такого режима, иначе говоря, национального режима. Часто к этой формулировке добавляют слова: режим, исключая применение мер дискриминационного характера (Россия) или обеспечивающий полную защиту и безопасность, или в соответствии с нормами международного права.

Соглашения также содержат и специальные положения, позволяющие предотвратить разного рода дискриминационные меры по сравнению с инвесторами из других стран. Это — режим наибольшего благоприятствования.

Часто к национальному режиму прибегают страны, входящие в региональные интеграционные группировки (ЕС). С точки зрения защиты интересов инвестора, конечно, очень важен национальный режим, поскольку он обеспечивает недискриминацию иностранного инвестора, предоставляя ему ту же степень защиты, что и национальному инвестору. В то же время этот режим может иметь и определенные негативные последствия для национальной промышленности страны-реципиента, так как содействует появлению в стране конкурирующей иностранной фирмы.

¹ ЮНКТАД. Доклады о мировых инвестициях. 2008.

Как правило, эти режимы не применяются в соглашениях в полном объеме. Принимающая сторона практикует различного рода оговорки к режимам или определяет сами режимы с учетом исключений. К наиболее частым исключениям относятся списки отраслей или видов деятельности, которые исключаются из сферы деятельности этого режима (сюда относятся вопросы обороны, налогообложения, меры в интересах общественной безопасности, порядка, здравоохранения и морали). При предоставлении режима наибольшего благоприятствования в соглашениях, как правило, оговариваются изъятия в связи с участием договаривающейся стороны в зоне свободной торговли, таможенном или экономическом союзе, а также в соглашениях об устранении двойного налогообложения. В отдельных соглашениях фиксируются ограничения оперативной деятельности инвесторов. Например, в соглашениях могут содержаться предписания в отношении допуска руководящего иностранного персонала к участию в инвестиционном проекте. Все эти оговорки встречаются в отдельных случаях в соглашениях развитых стран, но более всего они характерны для стран с сильным протекционистским режимом. Такого рода ограничительные оговорки в определенной степени снижают инвестиционную привлекательность принимающих стран.

3. Закрепляются конкретные нормы защиты иностранных инвестиций от возможной экспроприации (национализации). В соглашениях подробно перечисляются причины, по которым может осуществляться экспроприация (обычно это какие-то общественные интересы). Оговаривается, что экспроприация осуществляется в соответствии с законодательством, без дискриминации и с выплатой компенсации. Единой формулы определения суммы компенсации нет. Обычно указывают, что компенсация должна быть быстрой, достаточной и эффективной. Ее размер должен соответствовать справедливой рыночной стоимости.

4. Гарантии беспрепятственного перевода за границу платежей в связи с капиталовложениями. В соглашениях выделяют три вида основных платежей:

- репатриация капитала;
- перевод доходов от инвестиций;
- текущие платежи, связанные с операционной деятельностью инвестора.

Могут подробно перечисляться все виды платежей (соглашения Швеции, Дании). Однако наиболее распространено простое фиксирование гарантий страны-реципиента беспрепятственно переводить платежи. Ряд соглашений одновременно оговаривают возможность применения законодательства, требующего предоставления сведений

о переводе валюты и предусматривающего обложение таких переводов налогом, а также защиту прав кредиторов. Иногда оговаривается допустимый срок задержки платежей. Могут предусматриваться ограничения в отношении перевода доходов, если страна-реципиент испытывает валютные трудности.

5. Порядок урегулирования споров между договаривающимися сторонами. Предоставлена максимальная свобода выбора инвестором того или иного механизма урегулирования споров. Но рекомендуется урегулировать споры мирным путем с помощью переговоров. Значительная часть соглашения предусматривает передачу дел для разбирательства в международный центр по урегулированию международных споров (МЦУИС). Пока не все страны присоединились к этой процедуре, получившей название ИКСИД, однако данная конвенция открыта для подписания. Другими органами для разбирательства споров являются Международная торговая палата, Торговая палата в Стокгольме, Третейский суд в соответствии с арбитражным регламентом комиссии ООН по правам международной торговли. Споры между сторонами обычно решаются в рамках соглашения по единой схеме:

- решение споров путем переговоров или по дипломатическим каналам (от месяца до года);
- обращение в третейский суд для данного конкретного случая. Обычно спорящие страны назначают по одному представителю от своей страны и выбирают еще одного из третьей независимой страны. Расходы несут поровну. Решение суда обязательно. Если в установленные сроки договоренность не достигнута, каждая из сторон может обратиться к председателю Международного суда, генсеку ООН, генсеку ИКСИД, в постоянный Арбитражный суд или к президенту арбитражного института в Торговой палате в Стокгольме. Наиболее часто предусматривается обращение к председателю Международного суда.

Как отмечено в докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях (2008), в последние годы прослеживаются процесс смещения от рассмотренных выше соглашений к соглашениям о свободной торговле и тенденция к пересмотру условий уже существующих соглашений.

Договор об избежании двойного налогообложения. Огромные масштабы прямых иностранных инвестиций обусловили распространение практики заключения договоров об избежании двойного налогообложения (к концу 2006 г. их было подписано 2730)¹. Большинство

¹ Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов. Доклад о мировых инвестициях 2007, 2008. Конференция ООН по развитию и торговле (ЮНКТАД). ООН, Нью-Йорк, Женева.

таких договоров разрабатывается на основе положений, которые содержатся в двух международных документах.

1. Модельная конвенция по налогам на доходы и капиталы (принята ОЭСР в 1963 г.).

2. Модельная конвенция ООН по двойному налогообложению между развитыми и развивающимися странами (принята в 1979 г.).

Заключение договоров преследует следующие цели:

- 1) устранение двойного налогообложения;
- 2) предотвращение уклонений от уплаты налогов;
- 3) распределение налоговых прав между договаривающимися государствами;
- 4) предотвращение налоговой дискриминации.

При заключении договоров обычно исходят из необходимости обеспечения баланса между интересами принимающей стороны и стороны, осуществляющей инвестиции. Перед принимающей стороной стоит задача: найти оптимальный баланс между стремлением получить определенную долю фискальных поступлений с филиалов иностранных компаний, с другой стороны — поддержание налогового климата, привлекательного для инвестора. При этом предполагается, что долгосрочные выгоды для принимающей стороны (рост объема производства, занятости, приток новых технологий) могут быть достаточно велики, чтобы компенсировать налоговые послабления, предоставляемые иностранным инвесторам. В то же время интересам страны — экспортера капитала отвечает максимизация конкурентных позиций компаний-резидентов на внешних рынках.

Договоры об избежании двойного налогообложения, как правило, содержат следующие положения:

- 1) констатация цели заключения договора и определение сферы его применения в отношении как физических, так и юридических лиц и в отношении специфических налогов;
- 2) детальное изложение правил к различным категориям имущества и доходов;
- 3) стандарты рассмотрения случаев трансфертного ценообразования в случае товаропотоков между филиалами компании;
- 4) изложение процедуры урегулирования споров;
- 5) оговорки о взаимопомощи налоговых служб при сборе налогов (в отдельных случаях).

В международной практике используется два основных метода, исключающих двойное налогообложение.

1. Метод налоговых вычетов: когда сумма прибыли, полученной филиалом в принимающей стране, не включается в расчет налоговых обязательств материнской компании в стране базирования.

2. Метод налогового кредита: сумма налогов, уплаченных в принимающей стране, вычитается из суммы налоговых обязательств инвестора в стране базирования (этот метод применяется в России).

Основное различие между этими методами состоит в том, что при использовании первого выгоды от налоговых стимулов, предоставленные принимающей страной для привлечения иностранных инвестиций, полностью достаются инвестору. При использовании второго метода сэкономленную часть налоговых платежей инвестор должен будет выплатить в случае репатриации прибыли в стране базирования. Для преодоления этой проблемы рядом стран, особенно ЕС, в договорах с развивающимися странами используется метод налоговой экономии, который представляет собой модификацию метода «налогового кредита». При его использовании из суммы обязательств инвестора перед фискальными органами страны базирования вычитается не только сумма налогов, уплаченных в принимающей стране, но и суммы налоговой экономии, связанные с использованием принимающей стороной налоговых стимулов.

В числе важнейших документов, регулирующих инвестиционный режим **в рамках группы стран**, выделяется **Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер ВТО (ТРИМС)**, входящее в пакет документов ГАТТ-ВТО. В соответствии с условиями этого соглашения страны — члены ВТО обязуются воздерживаться от инвестиционных мер, несовместимых с положениями ГАТТ-1994, касающихся национального режима и запрета применения количественных ограничений в торговле.

В приложении к ТРИМС содержится перечень инвестиционных мер, которые считаются несовместимыми с указанными нормами ГАТТ о защите интересов иностранного инвестора на территории принимающей страны.

В число запрещающих мер входят следующие:

- требования закупки и использования в процессе производства предприятия с иностранным участием товаров отечественного происхождения в определенных объемах или стоимости (требование местного компонента). Даже если инвестор и принимающая сторона договорились об этом, то это невозможно, если страна является членом ВТО;
- требование, чтобы закупка или использование импортных товаров увязывались с объемом или стоимостью экспорта местной продукции (требование в отношении сбалансированности торговли);
- ограничение импорта товаров для целей производства путем увязки его с объемом валютных поступлений за счет данного предприятия (ограничение доступа к иностранной валюте);

- ограничение экспорта в размере фиксированного объема или доли производимой предприятием продукции.

Применение этих мер запрещается независимо от того, являются ли они обязательным условием создания предприятий с иностранным капиталом или их соблюдение необходимо для получения каких-либо льгот (в виде субсидий или взаимного освобождения от налогов). Временно отступать от положений ТРИМС разрешается только развивающимся странам и лишь в той мере, в какой такие отступления допускаются исключениями ГАТТ-1994. Например: в случае охраны здоровья и жизни населения, национальной безопасности, состояния платежного баланса страны и некоторых других.

Регулирование прямых иностранных инвестиций в рамках ВТО, кроме соглашения ТРИМС, осуществляется также на основе следующих актов и документов.

1. Соглашение о субсидиях и компенсациях, запрещающее субсидирование экспортно ориентированных прямых иностранных инвестиций. Оно определяет субсидирование как:

- финансовое действие;
- содействие, оказываемое правительством или любым публичным органом на территории страны — члена ВТО;
- содействие, которое приносит выгоду.

Наличие всех трех элементов является необходимым условием для осуществления субсидирования. Под это понятие попадают и налоговые льготы, и государственные кредиты, гранты, и иное содействие, осуществляемое в форме прямого перевода средств, и продажа или аренда земли, создание объектов инфраструктуры, и предоставление других товаров и услуг по ценам ниже рыночных.

Данное соглашение выделяет следующие виды запрещенного субсидирования:

- субсидирование отдельных компаний или группы компаний;
- субсидирование определенной отрасли или группы отраслей;
- субсидирование производителей на определенной части территории страны;
- субсидирование экспортеров или национальных производителей.

2. Отдельные нормы генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС), регулирующие учреждения за границей дочерней структуры компании — поставщика услуг.

Первым многосторонним соглашением на уровне отраслей для конкретного сектора отраслей является **Договор об энергетической хартии (ДЭХ)**. Распространяет свое действие на топливно-энергетический

комплекс. Вступил в силу в 1998 г. Его ратифицировали 50 стран; отошли США, Канада и Норвегия.

Договор носит комплексный характер:

- 1) одним договором регулируется инвестиционный режим, торговля и правила транзита, а также обязательные процедуры разрешения споров на многосторонней основе;
- 2) ДЭХ выступает в международной инвестиционной практике первым юридически обязательным многосторонним соглашением о защите инвестиций, которое максимально охватывает все сферы инвестирования;
- 3) ДЭХ играет роль первого многостороннего соглашения, которое охватывает как защиту инвестиций, так и торговлю энергетическими материалами и продуктами.

Базисные положения этого договора, относящиеся к инвестициям, содержат основные условия, закрепленные повсеместно в текстах других международных соглашений по поощрению и защите инвестиций. К их числу в первую очередь относятся следующие обязательства сторон.

1. Поощрять и создавать стабильные, равноправные, благоприятные и гласные условия для инвестирования договаривающихся сторон, включая предоставление справедливого одинакового режима, а также обеспечивая инвестициям максимальную защиту и безопасность.

2. Предоставлять инвесторам и инвестициям другой договаривающейся стороны режим не менее благоприятный, чем отечественным инвесторам либо инвесторам любого третьего государства в зависимости от того, какой из них является наиболее благоприятным.

3. Допускать изъятия из предоставленного национального режима в основном по причинам, связанным с обеспечением национальной безопасности.

4. Выплачивать быструю, достаточную и эффективную компенсацию за любые экспроприированные активы. Размер компенсации должен соответствовать рыночной стоимости активов на момент, предшествующий моменту, когда на эту стоимость повлияло намерение осуществить экспроприацию.

5. Безусловно разрешать иностранному инвестору свободно переводить за рубеж инвестированный им капитал и любые, связанные с ним доходы.

ДЭХ защищает права инвесторов не только путем предоставления им национального режима или режима наибольшего благоприятствования, но и путем использования соглашения ТРИМС ВТО. Имеются в виду инвестиционные меры, ограничивающие торговлю или ее нормальный ход. В договоре указывается, что договаривающиеся стороны

должны устранить применяемые в их практике меры, не совместимые с ТРИМС. Таким образом, если соглашения ТРИМС обязательны для всех стран — членов ВТО, то условия ДЭХ становятся нормой для значительной группы стран — не членов ВТО, но подписавших этот документ (в том числе это распространяется на Россию).

ДЭХ включает целый ряд действенных положений о разрешении международных споров: если иностранный инвестор считает, что правительство принимающей страны не выполнило свои обязательства по защите инвестиций, он может сам решить, передать ли спор в национальный суд или международный арбитраж, а договаривающиеся стороны обязаны исполнять арбитражные решения без задержки и на всей территории.

ДЭХ внес много нового в регулирование иностранных инвестиций по сравнению с двухсторонними соглашениями:

- расширен и уточнен диапазон определений (понятийный аппарат);
- даны более четкие формулировки базового инструментария, правовых режимов для иностранных инвесторов;
- четко прописан порядок разрешения споров, отделены споры по инвестиционным вопросам, споры коммерческого и транзитного характера.

Россия подписала ДЭХ, но не ратифицировала. Дело в том, что ДЭХ предусматривает допуск зарубежных компаний к национальной транспортной системе, причем по внутренним тарифам. Хартия является политическим документом, что подтвердила ситуация с транспортировкой нефти из России в Европу через Украину.

2.3. РЕГУЛИРОВАНИЕ И СИСТЕМА ПРИЕМА ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА УРОВНЕ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН

В современных условиях в мире идет процесс либерализации инвестиционной политики, который затронул многие страны. Это обусловлено, с одной стороны, требованиями стран-доноров либерализации и унификации инвестиционного режима, расширения круга предоставляемых гарантий и облегчения доступа на национальные рынки. С другой стороны, страны-реципиенты привлекают таким образом дополнительные инвестиции в свою экономику, улучшают позиции в конкурентной борьбе за инвестиции и, конечно, получают ресурсы для решения социально-экономических проблем страны. За период с 1992 по 2007 г. число стран, вносящих изменения в свои инвестиционные

режимы, возросло с 43 до 58, а количество внесенных изменений — с 77 до 98. При этом 74% всех изменений было направлено на создание благоприятных режимов для прямых иностранных инвестиций.

Изменения, направленные на эти цели, включали:

- упрощение процедур адаптации иностранных инвесторов;
- снижение налогов на доходы корпораций;
- расширение поощрительных мер;
- повышение степени открытости для зарубежных инвесторов и т.д.

Наиболее далеко процесс либерализации иностранных инвестиций продвинулся в промышленно развитых регионах. Максимальная либерализация достигнута в рамках региональных объединений — например в ЕС, где создано и достаточно успешно функционирует единое инвестиционное пространство, Североамериканской зоне (НАФТА) и других. В развивающихся странах переход к либерализации инвестиционной политики заметно обозначился лишь с 80-х гг. XX в. Раньше других этот процесс начался в Восточной и Юго-Восточной Азии и ряде стран Латинской Америки.

В мировой практике государственное регулирование на национальном уровне обычно включает: законодательную базу, определение режима инвестирования, систему мер, ограничивающих или стимулирующих приток зарубежных капиталовложений, наличие специальных органов по иностранным инвестициям.

В странах с конкурентоспособной экономикой (США, Великобритания, Швейцария и т.д.) деятельность иностранных инвесторов регулируется в основном национальными законами, постановлениями и административными процедурами. Общие положения этих законодательных актов в большинстве стран в целом идентичны. Различия только в деталях. Основной принцип, на котором базируется законодательство, состоит в том, что на иностранные физические и юридические лица, осуществляющие свою деятельность в этой стране, в целом распространяются законодательные и правовые нормы, которые применяются в отношении национальных инвесторов. Поэтому в этих странах нет специальных законов для иностранных инвесторов, так как при нормально, стабильно развивающемся рынке было бы некорректно по отношению к отечественным инвесторам вводить особый режим с повышенной защитой для иностранных инвесторов. В отношении иностранных инвестиций существуют некоторые административные постановления, а также относящиеся к ним параграфы отдельных законов. В основном законодательство направлено на либерализацию инвестиционного режима и предоставление иностранным инвесторам не менее благоприятных условий, чем национальным.

Ограничения устанавливаются применительно к более частным вопросам правоспособности иностранных инвесторов. Например, в отношении допустимых пределов участия их капиталов в национальных предприятиях или занятия руководящих должностей в органах этих стран. Например, в Швейцарии и Испании законодательством предусмотрено ограничение иностранных инвестиций, вкладываемых в уставный капитал предприятия, создаваемого или приобретаемого на территории данной страны.

В странах с развивающейся экономикой существует специальное законодательство об иностранных инвестициях. Оно создается в период реформ или нестабильности экономики для того, чтобы, с одной стороны, определить режим для иностранного инвестора и привлечь его в страну, а с другой — обеспечить защиту национальных производителей. В настоящее время специальные инвестиционные кодексы приняты в 51 стране мира (28 африканских, 9 азиатских, 6 европейских, 8 латиноамериканских).

Для практической реализации государственной инвестиционной политики во многих странах мира функционируют специализированные агентства (комитеты) по иностранным инвестициям. Сейчас в мире насчитывается свыше 400 таких агентств: 160 национальных и 250 территориальных.

В последнее время ситуация в области регулирования иностранных инвестиций серьезно меняется. Несмотря на благоприятный в целом климат для ПИИ, в ряде стран появились ограничения в некоторых отраслях. Так, в 2007 г. в США принят Закон об иностранных инвестициях и национальной безопасности. Закон разрешает пускать всех и всюду. Исключения составляют:

- стратегические технологии и инфраструктура;
- основные энергетические активы;
- секторы, обеспечивающие долгосрочные потребности США в материальных ресурсах;
- предприятия, находящиеся под контролем зарубежных правительств;
- инвесторы из стран, не участвующих в борьбе с терроризмом или имеющих несовершенные системы экспортного контроля.

Кроме того, президент Комитета по иностранным инвестициям имеет право учесть какой-то иной фактор и отправить инвестора из страны. Таким образом, вход на рынок активов как бы открыт, но может быть перекрыт в любой момент и по любому поводу.

На изучение каждой сделки отводится месяц, и еще полтора — на принятие решений. В случае одобрения ставится в известность Конгресс

США. Евросоюз также занимается регулированием иностранных инвестиций: готовит новый регламент, который, как считают, будет таким же жестким, как и закон в США.

Надо полагать, что адекватным образом ответят страны-доноры, многие из которых располагают большими средствами (Индия, Китай, Россия и ряд других), тогда как, например, США сейчас нуждаются в значительных финансовых ресурсах. В некоторых странах введены ограничения в стратегических и обрабатывающих отраслях в отношении иностранной собственности или приняты меры с целью фиксации более высокой доли доходов, причитающихся государству. В Алжире, например, государственным нефтяным и газовым предприятиям должно принадлежать не менее 51% капитала. В Боливии, подписав новые контракты, ТНК вернули право собственности на нефтяные резервы государственной нефтяной компании. В Российской Федерации (как и в США) иностранные инвестиции ограничиваются в таких стратегических отраслях, как оборонная и добывающая промышленность. Причем в последней допускается только миноритарная доля участия. Опасения у правительства вызывают инвестиции в некоторых инфраструктурных областях и инвестиции, осуществляемые государственными предприятиями. В Венесуэле идет национализация в стратегических отраслях энергетики и телекоммуникаций¹.

¹ ЮНКТАД. Доклады о мировых инвестициях. 2007, 2008.

ТЕМА 3

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

3.1. СТИМУЛИРОВАНИЕ ВЫВОЗА КАПИТАЛА СТРАНАМИ-ЭКСПОРТЕРАМИ

В развитых странах с рыночной экономикой стимулирование вывоза предпринимательского капитала является одним из определяющих направлений их инвестиционной политики. Государство стимулирует зарубежные инвестиции частных корпораций путем предоставления:

- налоговых льгот;
- страховых гарантий;
- государственных гарантий для получения банковских кредитов;
- субсидий, льготных кредитов;
- информационных услуг и т.д.

Финансовые гарантии и страхование частных инвестиций

Среди факторов, влияющих на масштабы зарубежного инвестирования, особое значение имеет компенсация повышенного риска капиталовложения за рубежом. Государство в широком плане всегда выступало гарантом экспорта частного капитала, а в настоящее время оно взяло на себя обязанности по его страхованию от различных рисков. Почти во всех экономически развитых странах созданы специализированные организации, которые занимаются страхованием экспортных кредитов и предоставлением гарантий частному капиталу. Формально гарантии могут распространяться на капитальные вложения в любых странах, но на практике они чаще всего применяются в отношении развивающихся стран.

Виды страхования иностранных инвестиций в различных странах можно классифицировать в зависимости от формы собственности капитала на три вида, а именно:

- государственно-правовое;
- частноправовое;
- смешанное.

Главная особенность *государственного механизма* заключается в том, что государство инвестора выплачивает возмещение при насту-

плении страхового случая в принимающей стране. Основное достоинство частного механизма страхования заложено в сути коммерческих организаций: гибкость и широкая возможность маневра.

Важным условием предоставления государственного страхования является наличие правовой защиты капиталовложений. Под защитой понимается совокупность юридических норм, препятствующих любому посягательству на стабильное функционирование международных капиталовложений. Для этого заключаются рассмотренные ранее двусторонние соглашения о поощрении и защите инвестиций, как правило, на 10–15 лет. В течение этого срока они не подлежат изменению.

В отличие от государственной системы *частные компании* страхуют не только от политических, но и от коммерческих рисков. Слабое звено этой системы в том, что с одной стороны, как правило, устранение рисков неполное, что связано с ограниченными финансовыми возможностями даже у крупных частных компаний, и, с другой стороны, отношения между страховой компанией и государством-реципиентом остаются частноправовыми, что лишает страховую компанию права воспользоваться международно-правовыми средствами защиты.

При заключении контракта с правительственными учреждениями частная компания вносит страховую премию или взнос. Государство со своей стороны обязуется полностью или частично возместить возможный ущерб. Страхование зарубежных прямых и портфельных инвестиций и доходов по ним охватывает, в первую очередь, политические и прочие некоммерческие риски, которые возникают по причинам, не зависящим от компании (национализация или экспроприация без выплаты компенсации, ущерб от военных действий, ограничение движения капитала, экспортные запреты и т.д.).

Смешанное страхование предполагает сочетание положительных сторон государственного и частного страхования. Инвестору обеспечивается двусторонняя защита его капиталовложений. Поэтому эта система более предпочтительна для инвестора, так как в этом случае он получает гарантии и государственных, и частных компаний.

Страховые гарантии предоставляются обычно на срок от 10 до 20 лет. В большинстве стран инвестору возмещается от 90 до 95% потерь при страховании первоначальных капиталовложений. В США, Австралии, Дании, Японии гарантируется вся реинвестированная прибыль, а в Германии, Канаде, Нидерландах — половина. Кроме этого Германия, Канада, Дания, Япония, Норвегия, Швеция, Швейцария и Нидерланды гарантируют в различных пределах репатрируемые капиталы.

Страховая премия составляет от половины 0,5–1% инвестируемого капитала в зависимости от страны, где такая система применяется, и степе-

ни риска. Государство гарантирует также кредиты, полученные частными компаниями у частных банков, предоставленные зарубежным заемщикам для реализации различных экономических проектов. В этом случае компании, кроме процентов за кредит, взимаемых банками, выплачивают государству премию в соответствии с величиной страхуемых кредитов.

Крупные *государственные или действующие по поручению государства частные и смешанные компании*, а также банки, специализирующиеся на страховании внешней торговли и инвестиций, защищают экспортеров и инвесторов и от коммерческих рисков, в том числе валютных, т.е. возмещают убытки в случае понижения курса валюты платежа.

Наибольший размах стимулирование иностранных инвестиций получило в США, которые на протяжении многих лет являлись крупным импортером и экспортером капитала. Лидирует в оказании содействия инвесторам Государственная корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК). ОПИК начала свое функционирование в 1971 г. и в настоящее время сконцентрировала в своих руках содействие активности своих компаний в 150 странах, в том числе в странах Центральной и Восточной Европы, СНГ и др.

Несколько позже, чем ОПИК, были созданы национальные агентства страхования инвестиций в Японии и Германии. На долю этих трех агентств приходится 80% покрытия рисков в рамках национальных государственных программ страхования инвестиционных рисков. Всего же в настоящее время национальные агентства по страхованию инвестиций функционируют в 22 странах мира, в том числе в двух развивающихся странах: Индии и Корее.

Почти все американские частные компании, которые инвестируют свой капитал за рубеж, пользуются поддержкой правительства США в рамках программы ОПИК.

Основные функции ОПИК:

- 1) страхование инвестиций;
- 2) прямое инвестирование;
- 3) организационная и информационная поддержка инвестора.

Корпорация страхует инвестиции как в новые, так и в модернизируемые предприятия за рубежом от следующих основных политических рисков.

1. Неконвертируемость валюты. Компенсирует потери инвесторов в тех случаях, когда новые валютные ограничения, вводимые в стране приложения капитала, создают препятствия для конвертации валюты и перевода прибылей. Этот вид страхования распространяется на доходы, прибыли, выплаты по основной части долга и проценты по нему, поступления от лизинга и другие операции инвесторов.

2. Экспроприация. Защищает американских предпринимателей от национализации собственности и ее конфискации. Этот вид страхования не компенсирует потери инвестора вследствие законных действий иностранных правительств, в том числе спровоцированных самим инвестором. В каждом конкретном случае ОПИК принимает индивидуальные методы при выплате компенсации.

3. Политические потрясения. Компенсирует потери имущества или доходов американских инвесторов, которые вызваны войнами, в том числе гражданскими, революциями, социальными взрывами, террористическими действиями и саботажем.

В системе страхования ОПИК появился еще один вид риска, вызываемый «перерывом в работе» вследствие любого из трех вышеназванных рисков.

Объектом страхования по всем четырем программам могут быть следующие инвестиции:

акции и другие ценные бумаги и права участия;

- прямые инвестиции (например, связанные с проведением строительно-монтажных работ, модернизацией производства и т.п.);
- имущественные права, связанные с лицензированием международного лизинга;
- ссуды и кредиты.

Специальные программы страхования существуют также и в части геологоразведочных работ.

Условия страхования ОПИК:

- ОПИК вправе оформлять страхование инвестиций на сумму до 7,5 млрд дол.;
- максимальный срок страхования может достигать 20 лет;
- корпорация берет на себя обязательства по страхованию 90% стоимости капиталовложений инвесторов с требованием, чтобы риски потерь в пределах оставшихся 10% принимала на себя фирма-инвестор;
- ОПИК страхует не только первоначальные инвестиции, но и будущую отдачу от них.

Как правило, корпорация выдает страховое свидетельство на 270% суммы страхуемых инвестиций: 90% — стоимость первоначальных инвестиций; 180% — будущих доходов.

Прямое инвестирование — осуществляется путем предоставления займов и гарантий займов американским компаниям для создания объектов за рубежом.

Финансируется строительство новых и расширение действующих предприятий со 100%-ным или частичным (не менее 25%) участием

американского капитала, так как объектом страхования является американский инвестор. При этом финансирование охватывает только те компании, в которых не менее 50% акционерного капитала находится в руках частных предпринимателей.

Финансируются главным образом проекты малых и средних компаний путем предоставления им средне- и долгосрочных займов в сумме от 2 до 30 млн дол. на один проект.

Гарантии же предоставляются при создании более крупных объектов. Эти займы могут быть в пределах от 10 до 200 млн дол., размер процентной ставки от 2 до 4%.

При финансировании строительства новых объектов средства ОПИК составляют до 50% стоимости этих объектов, а при расширении действующего предприятия — до 75%.

Корпорация также финансирует деятельность частных инвестиционных фондов, которые оказывают поддержку малым и средним предприятиям США, стремящимся выйти на мировой рынок. Как правило, фонд вкладывает от 5 до 40% своих средств в акционерный капитал создаваемых компаний, размер которого не более 8–10 млн дол. Условия предоставления заемных средств носят льготный характер. Займы выдаются на срок от 5 до 15 лет, имеется льготный период, в течение которого взимаются только проценты за пользование кредитом. Размер процентной ставки зависит от:

- степени политического риска в стране;
- характера финансируемого проекта;
- колебаний ставки на финансовом рынке США.

При любой форме оказания финансовой помощи ОПИК детально анализирует проект и источники финансирования данного проекта. В случае предоставления гарантий оказывает содействие в нахождении или выборе института, который может выделить кредит.

Все предлагаемые инвестиции рассматриваются ОПИК с целью оценки степени участия американского инвестора в управлении новым объектом, участия частных предпринимателей, а также помощи дальнейшему развитию частного сектора принимающих стран.

Организационная и информационная поддержка инвестора

В составе ОПИК имеется специальный департамент развития инвестиций, который оказывает различные виды содействия американским компаниям в их зарубежном инвестировании. В частности, консультационная служба на льготных условиях оказывает малым и средним предприятиям помощь:

- в составлении бизнес-планов по развитию зарубежных проектов;

- поиске зарубежных контрагентов;
- нахождении наиболее оптимальных сфер приложения капитала;
- нахождении источника финансирования.

Информационная служба предоставляет американским компаниям и предпринимателям сведения об экономическом и политическом положении стран возможного приложения капитала.

ОПИК организует и спонсирует поездки американских инвесторов за границу, что позволяет им наладить необходимые контакты с деловыми кругами стран-реципиентов.

С течением времени направления и сферы деятельности ОПИК менялись и расширялись: в соответствии с рядом законодательных актов и указаний американской администрации корпорация начала концентрировать свои усилия на привлечение американских инвестиций в наиболее отсталые страны.

Деятельность ОПИК все в большей мере обуславливается выполнением требований по соблюдению прав рабочих в странах приложения американского капитала. В соответствии с законодательством США о помощи иностранным государствам корпорации запрещено осуществлять свои программы в странах, которые не принимают соответствующих мер по соблюдению этих прав (обеспечение приемлемых условий труда и уровня заработной платы, ограничения использования детского труда, предоставление возможности создавать профсоюзы и т.д.).

Характерной чертой деятельности ОПИК стало предоставление кредитов и выдача страховых обязательств американским компаниям только при соблюдении ими правил охраны окружающей среды. Корпорация систематически проводит соответствующую экспертизу проектов. Если они не отвечают указанным требованиям, то ОПИК отказывается финансировать или страховать такие проекты.

В последнее десятилетие XX в. резко расширилась деятельность ОПИК в Центральной и Восточной Европе и странах СНГ.

В конце 90-х гг. XX в. важным направлением деятельности ОПИК стали Южная Америка и Карибский бассейн. Это было связано с планированием создания к 2005 г. зоны свободной торговли, которая должна интенсифицировать торговые связи Северной и Южной Америки¹. Так, в 2000 г. 46% предоставленных ОПИК кредитов и гарантий приходилось на эту группу стран.

Тесное сотрудничество корпорации с национальными и иностранными организациями, которые занимаются защитой и поощрением

¹ Зона НАФТА.

инвестиций. В начале 90-х гг. XX в. ОПИК заключила соглашение «О принципах сотрудничества с регулирующими инвестициями правительственными организациями Великобритании, Канады, ФРГ, Японии, Италии, Франции и стран Скандинавии». Кроме того, корпорация расширила свою деятельность по совместному финансированию проектов с государственными и коммерческими банками Европы, а также филиалом Всемирного банка — МФК. Корпорация активно участвует в программах совместного страхования инвестиций вместе с МАГИ и Австралийским агентством по страхованию инвестиций.

Деятельность ОПИК приносит ощутимые выгоды экономике США, в частности, улучшение состояния платежного баланса в результате перевода в страну прибылей филиалами американских компаний. Деятельность ОПИК способствовала расширению рынка сбыта, экспорта, увеличению рабочих мест.

За 30 лет с момента начала деятельности ОПИК оказала поддержку американским компаниям на сумму 138 млрд дол., что привело к увеличению американского экспорта на 63,4 млрд дол. и созданию более 250 тыс. рабочих мест.

Начиная с 1971 г. доходы компании ежегодно увеличиваются на 10%. ОПИК, имеющая в своем составе не более 200 сотрудников, заработала за год 185 млн дол.

Есть подобные организации и в других странах, например в Англии, Франции, Германии. В Германии используется смешанная система страхования. Основной страховой организацией, которая страхует иностранных инвесторов от политических рисков, является консорциум, состоящий из страховой корпорации «Гермес» (Hermes Kreditversicherung AG), которая является акционерным обществом, частной де-юре, но действующей от имени государства, и корпорации «Trenarbeit AG», полностью принадлежащей государству. «Гермес» является основным партнером в консорциуме, страхует все экспортные заявки от имени и за счет Федерального правительства. Федеральное правительство страхует и политические, и коммерческие риски, «Гермес» страхует инвестиции в рамках специальных программ от национализации, войн, восстаний, моратория на платежи, неконвертируемости валюты, ограничения на перевод капиталов и прибылей, а также и других рисков.

Во Франции в системе страхования выделяются Французская компания страхования внешней торговли (Coface) и Французский банк внешней торговли (BFCE).

Coface гарантирует благополучное завершение экспортных операций или связанных с ними кредитов за свой либо государственный счет. Она покрывает классические торговые и политические риски, а также

различные специальные риски, связанные с международной торговлей. В зависимости от конкретного случая Coface может выступать как частный инвестор или как уполномоченный государственной службы страхования международного государственного кредита. В последнем случае она страхует политические риски (неплатежи, вызванные войной, революцией в стране-импортере или действиями, решениями правительства этой страны) и экстраординарные коммерческие риски. Как частный страховщик она покрывает обычные коммерческие риски. ВФСЕ по поручению государства участвует в организации экспортных кредитов (особенно долгосрочных), а также реализации соглашений по рефинансированию долга развивающихся стран.

В Великобритании страхование частных инвестиций осуществляет Департамент частных инвестиций, подотчетный Министерству торговли. Особенностью системы страхования в Великобритании является наличие промежуточного звена — страховых брокеров. Их деятельность контролируется Казначейством Великобритании.

В Финляндии на предоставлении гарантий предпринимателям, инвестирующим капитал за рубеж, специализируется ФГБ (Finich garant board), подведомственная Министерству торговли и промышленности. Однако на оперативном уровне она независима от государственных структур. Главная цель ФГБ — страхование рисков неплатежей. Гарантии предоставляются как банкам, которые финансируют экспорт, так и отдельным компаниям.

Кредитно-финансовые методы стимулирования

Государство оказывает инвесторам весомую поддержку, предоставляя им льготные кредиты, участвуя через специализированные организации в акционерных капиталах компаний, субсидируя экономические проекты и т.д.

Во Франции, например, Фонд помощи и сотрудничества предоставляет долгосрочные кредиты национальным компаниям, которые ведут строительство промышленных объектов в развивающихся странах. Эту же цель преследуют и гарантированные государством облигационные займы, выпускаемые Союзом по финансированию и развитию внешней торговли. Государство использует специальные кредитные программы, облегчающие вывоз товаров национальными компаниями. Наиболее активно используются долго- и среднесрочные экспортные льготные кредиты, которые предоставляются импортерам из развивающихся стран при поставках корпорациями товаров инвестиционного назначения и продовольствия.

Средства на государственные экспортные кредиты выделяются, как правило, по каналам официальной помощи развитию. Относительно

новым является предоставление государственных и частных банковских экспортных кредитов одновременно в рамках единого займа — смешанные займы.

Стимулирующее воздействие на зарубежные капиталовложения оказывают также специальные государственные, частные или смешанные учреждения, которые действуют обычно в рамках инвестиционных программ для развивающихся стран:

- ОПИК (см. выше);
- Немецкое общество развития;
- Корпорация развития содружества (Великобритания);
- Фонд зарубежного сотрудничества (Франция);
- Эксимбанк в Японии и т.п.

Эти организации оказывают содействие частным инвесторам в основном путем приобретения акций или предоставления кредитов.

Государственные организации участвуют в акционерных капиталах фирм, как правило, в случаях, когда заранее предполагается повышенный риск и невысокая первоначальная прибыльность сооружаемого объекта. В результате такого участия государство оказывает влияние на отраслевую структуру экспорта частного капитала.

Основная задача, которую призваны решить такие инвестиционные компании, используя небольшие государственные средства, — привлекать крупные ресурсы частного сектора для осуществления проектов в развивающихся странах. После того как предприятия начнут приносить прибыль, инвестиционные компании продают свои акции партнерам, а высвободившиеся средства используют для финансирования новых проектов.

Немецкое общество развития имеет статус смешанной компании. Его финансовые ресурсы сформированы за счет взносов государства и частных промышленных компаний. Официально оно представляет собой финансово-консультативный институт для содействия сотрудничеству между мелкими и средними компаниями ФРГ и компаниями развивающихся стран. Общество оказывает содействие в первую очередь совместным проектам и предприятиям (это характерно и для деятельности других инвестиционных институтов развивающихся стран). Общество приобретает акции создаваемых СП, кредитует их и привлекает дополнительные финансовые ресурсы из местных и иностранных источников, предоставляет различную экономическую и финансовую информацию корпорациям ФРГ, нередко подбирает им партнеров.

Налоговые льготы

Особое значение при создании благоприятного режима для зарубежных операций корпораций имеет проблема налогообложения

прибылей компаний. Речь идет прежде всего о регулировании двойного налогообложения. С целью его устранения многие страны мира широко используют заключение соответствующих договоров.

Помимо этого применяются и другие методы стимулирования экспортеров капитала. Так, например, в США компаниям, которые расширяют вывоз своей продукции за границу, предоставляется отсрочка по уплате налога на прибыль. В некоторых странах компаниям разрешено создавать на определенный период времени необлагаемый налогом резервный фонд из прибыли, полученной на инвестированный в развивающиеся страны капитал. Такой фонд используется для покрытия убытков в первые годы реализации проекта.

В ряде стран государство предоставляет инвесторам инвестиционный налоговый кредит.

Используются и другие самые различные льготы поддержки инвесторов, в том числе за счет средств государственных бюджетов соответствующих стран.

3.2. МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА СТРАНАМИ-ИМПОРТЕРАМИ

Практикой многих стран выработаны универсальные методы стимулирования привлечения капитала, которые обычно объединяют в следующие группы: экономические, финансовые и нефинансовые стимулы.

ЮНКТАД и ОСЭР определяют инвестиционные стимулы как любую государственную меру, имеющую своей целью повлиять на принятие решения об инвестировании или ведущую к увеличению прибыли в зависимости от экономического положения страны, конкретной цели хозяйственной политики, интересов отдельных финансово-промышленных групп и т.д.

Государства, используя самые разнообразные методы, стремятся, с одной стороны, привлекать капитал из-за рубежа, отслеживая, однако, чтобы эти инвестиции направлялись в те отрасли и те сферы, в которых заинтересована страна-реципиент. С другой стороны, государство стремится дать возможность национальным фирмам инвестировать за границей, но в пределах, обеспечиваемых возможностями платежного баланса и не наносящих ущерба потребностям внутреннего финансирования.

Экономические методы

1. Стимулы, связанные с амортизационной политикой и прежде всего с политикой ускоренной амортизации.

В последнем случае большая, чем при обычной амортизации, часть прибыли попадает в издержки производства и освобождается таким образом от налогообложения. Например, широко применяется ускоренное списание амортизации в Австрии. В результате за счет амортизационных отчислений в конце XX в. в Австрии финансировалось в среднем две трети валовых инвестиций¹. Ускоренное списание амортизации создает значительное расхождение между рыночной и балансовой стоимостью основных средств. В итоге балансовая стоимость оказывается заниженной. Продажа основных средств по рыночным ценам позволяет получить дополнительную прибыль, которую в соответствии с действующим порядком можно использовать только на новые капиталовложения.

2. Стимулы, связанные с таможенной политикой.

Целью таможенной политики является защита национальных товарных рынков от неблагоприятных внешних воздействий. В развитых странах, таких, например, как США, страны Европейского союза, политика сводится обычно к обложению импортируемых товаров таможенной пошлиной, хотя иногда могут применяться импортные квоты в отношении отдельных товаров из определенных стран. В менее развитых странах применяются также экспортные пошлины и (или) квоты. При импорте помимо таможенных пошлин взимается еще НДС (если он есть в данной стране). Обычно при определении импортных пошлин применяется та или иная система преференций, т.е. ставки пошлин дифференцируются в зависимости от страны происхождения товара в одностороннем порядке или на основе международных соглашений, например беспошлинный импорт в ЕС из многих развивающихся стран. Страна может входить в таможенный союз с другими странами. Так, Кипр сейчас состоит в таможенном союзе с ЕС. Это значит, что таможенное законодательство унифицировано, а пошлины частично отменены, но таможенный контроль на границе сохраняется. Страны ЕС образуют единое таможенное пространство. Это значит, что движение товаров между странами Союза происходит без ограничений, таможенного контроля и взимания пошлин.

Используется также система освобождения от таможенных платежей импорта оборудования, сырья и комплектующих изделий, а также регулирование уровня ввозных таможенных пошлин в зависимости от степени переработки товаров. Так, в России для большинства сырьевых товаров и комплектующих установлена минимальная 5%-ная ставка, тогда как для готовых изделий она в 2–5 раз выше. Тем самым создаются предпосылки для привлечения иностранного капитала в развитие

¹ БИКИ, 2006 г., № 117.

на территории России производственных мощностей по изготовлению готовых изделий.

Кроме того, используется также введение поощрительных пошлин для товаров инвестиционного назначения, более широкое применение режима свободного склада. Имеется в виду создание складов свободного и производственного типа, которые могли бы стать базой для развития производства конкурентоспособной и импорта замещаемой продукции.

3. Особое место занимают методы налогового стимулирования.

Конкурируя за иностранный капитал, страны-реципиенты устанавливают для иностранных инвесторов «налоговые каникулы» на несколько лет. В настоящее время они наиболее продолжительные в Гонконге, где в отдельных отраслях доходят до 10 лет. Но, как правило, льготный период составляет обычно 3–5 лет с момента начала функционирования предприятия с иностранным участием. Инвесторы могут освобождаться от всех прямых, а иногда и от косвенных налогов, если последние препятствуют обретению компанией достаточной конкурентоспособности в период освоения производственных мощностей. Одной из форм налоговых льгот является освобождение от налогов новых инвестиций. Обычной льготой во многих странах является льготное налогообложение реинвестируемых в производство прибылей, которые облагаются по пониженной ставке, либо вообще вычитаются из суммы подлежащей налогообложению прибыли, либо может устанавливаться мораторий на обложение налогом инвестиций. Такая льгота применяется обычно только в отношении конкретных капитальных затрат и лишь в течение определенного периода времени. Уровень налоговых ставок на распределяемую прибыль фирм с участием иностранного капитала определяется, как правило, с учетом сложившихся ставок в странах-конкурентах.

Экспертами ЮНКТАД было проведено исследование влияния налогообложения на уровень инвестиций и выделены следующие налоговые инструменты, используемые для стимулирования инвестиций¹:

- уменьшение налоговых ставок;
- перенос убытков на будущее;
- налоговые льготы (скидки) при осуществлении капитальных вложений;
- налоговые каникулы;
- инвестиционный налоговый кредит;
- льготный режим налогообложения при выплате дивидендов;

¹ UNCTAD. Expert Meeting on Investment Promotion and Suggested Measures to Further Development Objectives, TB/B/COM.2/EM.2/L.1, p. 2.

- льготный режим налогообложения доходов от прироста стоимости капитала при долгосрочных инвестициях;
- прямые налоговые вычеты (скидки) по определенным видам затрат компаний из налогооблагаемой прибыли;
- снижение либо отсутствие пошлин;
- налоговые кредиты (скидки) при увеличении добавленной стоимости;
- налоговые льготы, основанные на численности занятых;
- налоговые вычеты (скидки) для прибыли, получаемой в твердой валюте.

На страницах экономической литературы периодически обсуждаются вопросы упрощения системы налогообложения.

1. Переход к системе единого налога на расходы.

При таком подходе облагаться налогом будут только потребительские расходы граждан, а все виды накоплений и инвестиций и граждан и юридических лиц будут полностью освобождены от налогов как общественно полезные и поддерживаемые государством.

Надо сказать, что на этом пути достаточно много препятствий как административно-технического, так и психологического характера.

2. Снижение налоговых ставок.

Этот процесс идет практически во всех странах — и в развивающихся, и в развитых. Компании таких стран благодаря снижению налогового компонента в издержках производства наиболее успешно продают свою продукцию на мировом рынке. Сейчас на мировом инвестиционном рынке преимущества имеют те страны, которые проводят рациональную и сдержанную налоговую политику. Как показал анализ, в большинстве таких стран:

- установлены налоговые ставки на уровне ниже среднемировых. Не применяется для основной массы получателей дохода прогрессивная ставка налогообложения;
- установлены такие правила расчета налогооблагаемой базы, при которых инвестиции в производство и производительные накопления граждан и предприятий фактически полностью освобождаются от налогообложения.

Но уменьшение налоговых ставок, а в отдельных случаях и полная отмена всех налогов ведет к проблемам межстрановых налоговых отношений.

Высокоразвитым странам сложно в налоговой конкурентной борьбе противостоять развивающимся, поэтому, как следствие, национальные капиталы выводятся из высоконалоговых материнских стран, превращаясь таким образом в транснациональные. Вслед за капиталом в низконалоговые страны переводятся и другие ресурсы:

- современное производство;
- новейшие технологии;
- рабочая сила и т.д.

Все это обуславливает уменьшение налоговых поступлений и дефицита в странах — источниках капиталов, т.е. в странах-донорах. В частности, в европейском регионе увеличилась безработица, снизилась покупательная способность и уровень потребления. Как считают, ответом на это явилось движение антиглобалистов.

Налоговые потери от перетекания производств могли бы компенсировать повышенные таможенные пошлины на импорт, но при высокой безработице и снижении потребительского спроса населения такие меры могут ухудшить социально-политическое положение страны. Кроме того, экономическая политика большинства государств имеет прямо противоположные тенденции.

Наконец, практика свидетельствует, что снижение корпоративных налогов, имеющее место в последние годы в странах Европы и в России, не остановило процесса утечки капиталов.

Сегодня в мире существует множество территорий с более высокой инвестиционной привлекательностью, где налоги намного ниже или вообще отсутствуют. Мировые экономические центры, как считается, сместились в сторону Юго-Восточной Азии и Южной Америки. В этих условиях единственным способом решения данной проблемы может быть только полная отмена налогов на производителей и компенсационный перенос недополученных налоговых поступлений на потребителей. Только в этом случае вывоз капитала станет экономически целесообразным.

Таким образом, возвращаясь к первому варианту упрощения системы налогообложения, следует сказать, что замена налогов на производителей налогами на потребителей не является переносом налогового бремени с производителя на потребителя. В цену всегда закладывается налог на производителей. Примерно неизменной остается лишь норма чистой прибыли. Одновременно легализуется выплата заработной платы, так как подоходный и социальный налоги являются налогами на производителя и поэтому тоже должны быть отменены¹.

PricewaterhouseCoopers (PwC) отмечает, что столь же эффективно, как снижение налогов, способствуют притоку капитала (и иностранного, и внутреннего) усилия государства, направленные на уменьшение непрозрачности экономики. При этом общая сумма налоговых поступлений

¹ Ишханов А. Налоги и капитал: прогноз тенденций мирового налогообложения // Финансы и кредит, 2004. № 23 (16).

не уменьшается. PwC отмечает, что большая прозрачность экономики характерна для стран с высоким экономическим ростом и доходностью корпораций, где государства устойчиво отслеживают любые изменения в экономической сфере. Например, в Швеции, Дании, Японии, США очень трудно избежать вопросов со стороны властей при реализации крупномасштабных экономических проектов.

Применение показателя прозрачности распространилось в мировой практике сравнительно недавно. Режим прозрачности предполагает своевременное уведомление инвесторов об изменениях в инвестиционных режимах принимающих стран, в том числе посредством публикаций или с помощью иного способа доведения до иностранных инвесторов информации об инвестиционных режимах, действующем законодательстве, внесении в него изменений и дополнений и т.д., а также путем проведения брифингов о текущей инвестиционной политике, возможных будущих шагах правительства в этом направлении, объяснении специфики административных процедур и практики регистрации, лицензирования и т.п.

PwC ежегодно проводит анализ прозрачности в 35 странах мира.

Существует ряд индексов (5), характеризующих прозрачность экономики. PwC были проведены расчеты, показывающие, что страны, имеющие наиболее высокие индексы непрозрачности, недополучают прямых иностранных инвестиций на сумму до 130 млрд дол. в год.

Финансовые методы

1. Субсидии.

2. Займы.

3. Кредиты под низкие проценты и гарантии их предоставления и т.д.

Как правило, основная часть выделяемых таким образом средств приходится на сферы, которые нуждаются в специальной помощи государства. Но такая поддержка обычно предоставляется при условии, что наряду со средствами, которые выделит государство, в проект будет вложена значительная сумма из частных источников. Такими сферами обычно являются:

- освоение конкретных регионов страны, как правило депрессивных;
- развитие отсутствующих в стране отраслей промышленности;
- создание объектов инфраструктуры;
- поддержка НИОКР и др.

Методы экономического и финансового стимулирования привлечения иностранного капитала весьма разнообразны. Они существенно различаются в разных странах в зависимости от их политических,

экономических и других условий. Так, в Испании в качестве основного стимула привлечения иностранного капитала выступают субсидии или гранты. Последние предоставляются для осуществления инвестиций как иностранными, так и отечественными инвесторами в определенных географических районах Испании и секторах экономики, которые являются актуальными в экономической программе правительства. Но в последние годы в зависимости от избранных приоритетов и имеющихся собственных ресурсов правительства многих стран практикуют сочетание рассмотренных методов стимулирования (налоговых и финансовых). В Сингапуре для привлечения иностранных инвестиций используется сочетание налоговых стимулов и грантов. Наиболее важными методами стимулирования являются:

- освобождение от подоходного налога на срок до 10 лет компаний со статусом «пионерных», а также компаний, функционирующих в отраслях, для которых характерны большие капитальные затраты, сложная технология и высокая квалификация рабочих, или компаний, оказывающих услуги в области технологии, формирования венчурного капитала или финансовых услуг;
- исключение из облагаемого дохода суммы, равной определенной доле (до 50%) новых инвестиций в основной капитал, для некоторых видов деятельности;
- пониженный 10%-ный налог для компаний, являющихся «операционными компаниями главной штаб-квартиры» или экспортирующих услуги или квалифицированных как офшорные.

Широко используются гранты и кредиты под низкие проценты в рамках следующих программ финансовой помощи:

- финансовая схема для малых предприятий;
- схема технической помощи малым предприятиям;
- схема содействия в разработке продуктов;
- схема лизинга роботов;
- программа «Венчурный капитал» и др.

Большую роль играют и **нефинансовые методы** стимулирования привлечения капитала.

Нефинансовые методы стимулирования преследуют цель создания условий для эффективного функционирования иностранного инвестора и включают обеспечение инвестора необходимыми факторами производства, информацией и службами управления, вплоть до развития транспорта, связи и других коммуникаций, т.е. создания инфраструктуры.

Особое место в ряду нефинансовых стимулов занимают свободные экономические зоны (СЭЗ). В мире накоплен большой опыт функционирования таких зон. Существует множество разновидностей СЭЗ (от

20 до 27 наименований СЭЗ). В широком смысле под СЭЗ понимают определенные государством территории или районы, где благодаря льготному налоговому, таможенному и законодательным режимам для инвестора создается благоприятная экономическая обстановка. Согласно имеющимся определениям, в частности Киотской конвенции 1973 г. и практике функционирования, подобная зона предполагает прежде всего и главным образом полное или частично свободное, т.е. беспрепятственное, перемещение товаров, услуг, интеллектуальной собственности, инвестиций и людей (рабочей силы и специалистов) через государственные и таможенные границы, отделяющие мировой рынок от ограниченной территории государства.

Характерно, что предпринимательство в зонах развивается от простого к сложному, от дешевых вариантов к более капиталоемким. При этом производственные функции все более сочетаются со снабженческо-сбытовой, финансовой, инвестиционной, банковской и страховой деятельностью. Продукция предприятий, расположенных на территории СЭЗ, реализуется как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

С точки зрения функционального назначения зоны обычно подразделяют на четыре типа:

- 1) торгово-складские;
- 2) промышленно-производственные;
- 3) технико-внедренческие;
- 4) сервисные.

На практике, как правило, «чистого» типа зон, специализирующихся на одной функции, практически нет. Наиболее распространены комплексные или комбинированные зоны, в которых сочетаются торговые, таможенные, производственные, исследовательские функции и т.д.

Как правило, при формировании СЭЗ применяется достаточно широкий набор льгот и стимулов для иностранных инвесторов, которые, конечно, имеют некоторую специфику в каждой конкретной зоне. Но обычно предусматривается:

- 1) полная или частичная отмена таможенных пошлин, федеральных и региональных налогов;
- 2) свободный перевод из зоны прибыли и капитала для иностранных инвесторов;
- 3) предоставление льготных кредитов, аренды земли, услуг по льготным тарифам, необходимой инфраструктуры;
- 4) возможность самостоятельного определения сроков амортизации.

Наиболее распространены в мире свободные торговые зоны, которые действуют чаще всего в индустриально развитых странах. В таких

зонах обычно открывают свои филиалы, нерезидентные для данной страны предприятия-импортеры. При импорте таможенные пошлины и акцизные сборы пролонгируются. Это позволяет осуществлять некоторые операции с товарами, например складирование, упаковку, перемаркировку, разбивку на мелкие партии. Затем по мере поступления заказов товар либо экспортируется в другие страны без пошлины, либо поступает на внутренний рынок.

В развивающихся странах наибольшее распространение получили свободные производственные зоны (для экспортного производства). Эти зоны имеют смысл, когда пошлины или акцизы на вывоз готового товара меньше, чем на ввоз материалов, требующихся для их изготовления. Часто это имеет место в химическом, спиртовом и фармацевтическом производствах. В этих зонах создание благоприятного режима для иностранного инвестора подчинено задаче увеличения объема и расширения структуры экспорта принимающих стран. Для них характерна моноотраслевая направленность развития. Как правило, от 50 до 90% всех занятых в производстве приходится либо на электронную, либо на текстильную промышленность. Такая узкая специализация не всегда способствует быстрому развитию принимающих стран, но, с другой стороны, специализация позволяет быстро приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре данного товара на мировом рынке.

Высокоразвитые страны отдают предпочтение созданию технологических, промышленных, научных и тому подобных парков (или технополисов). Такие зоны обычно не преследуют цели привлечения иностранных инвесторов. Но благодаря соединению в них научного и промышленного потенциала иностранный инвестор сам заинтересован в проникновении в такие зоны.

Таким образом, в мире существует развитая система стимулирования иностранных инвесторов.

Промышленно развитые страны отдают предпочтение финансовым методам перед фискальными, что объясняется безадресностью последних, тогда как финансовые методы позволяют правительству сконцентрировать усилия на достижении конкретных национальных целей. Развивающиеся страны предпочитают налоговые методы, что связано с недостатком у них финансовых ресурсов. Сейчас, однако, наметилась тенденция комплексного использования финансовых и налоговых стимулов. В последние годы широко используется система создания свободных экономических зон, которые являются как бы конгломератом всех методов стимулирования.

Однако вопрос об эффективности применения инвестиционных стимулов оценивается неоднозначно. Эксперты ОЭСР и ЮНКТАД

считают, что инвестиционные стимулы не оказывают значительного влияния на уровень иностранных инвестиций ни в развитых, ни в развивающихся странах. Хотя наличие стимулов позволяет повысить прибыль от конкретных проектов.

Конкуренция между странами-реципиентами привела к тому, что сейчас многие страны предлагают практически одинаковый пакет стимулов. Это приводит к тому, что стимулы нейтрализуют друг друга, и поэтому очень трудно определить их влияние на общий уровень инвестиций. Формально это означает, что эффективность применяемых в мировой практике стимулов снижается. Но эксперты отмечают, что, с другой стороны, страна или регион, которые пойдут в одностороннем порядке на отмену стимулирующих мер, рискуют потерять значительный объем инвестиций. В связи с этим интересны **выводы экспертов международной консалтинговой компании Mc Kinsey¹**, изучившей опыт работы ТНК четырех стран, а именно Индии, Бразилии, Мексики и Китая. Материалом для исследования послужили статистические данные и интервью с менеджерами компаний, работающими в области автомобильной промышленности, бытовой электротехники, розничной торговли, банковских услуг и информационных технологий этих стран.

Главный итог этих исследований заключается в следующем: «Мы не нашли доказательств, что такие меры по привлечению прямых иностранных инвестиций, как стимулы (налоговые), импортные барьеры, ограничения на операции (такие как локализация производства), эффективны... Во многих случаях они не достигают цели и влекут за собой значительные издержки». По мнению этой компании, правительствам, добивающимся прихода иностранных инвесторов, следует стимулировать конкуренцию, обеспечивать равенство перед законом и развивать инфраструктуру.

Как показали исследования компании Mc Kinsey, льготы — далеко не главное для иностранных инвесторов. Для них важнее наличие поставщиков, квалифицированной рабочей силы, инфраструктуры, грузового терминала и т.п.

Надо учитывать и то, что льготы иностранным инвесторам оборачиваются потерями для государственного бюджета принимающих стран: приходится тратить большие средства для возмещения убытков от реализации «стимулирующих» программ. Инвестиционные стимулы могут быть опасными и для инвесторов. Например, льготы иностранным производителям в Бразилии привели к созданию избыточных производственных мощностей и падению эффективности инвестиций.

¹ Инвестиции в России, 2004, № 1.

3.3. МЕТОДЫ СКРЫТОГО ПЕРЕВОДА ПРИБЫЛИ ИЗ-ЗА ГРАНИЦЫ И ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

Привлечение иностранного капитала в страну неизбежно сопровождается оттоком из страны финансовых ресурсов в виде прибыли и сумм в счет погашения иностранных займов и процентов по ним. При этом, стремясь максимизировать прибыль на вложенный капитал, ТНК широко применяют разнообразные каналы скрытого перевода прибыли из своих филиалов за границей. С этой целью они используют:

- трансфертные цены;
- лицензионные платежи в расчетах между подразделениями;
- проценты по межфирменным кредитам;
- задержки или ускорение платежей между филиалами и др.

Страны-реципиенты в целях снижения финансовых потерь применяют соответствующие методы защиты своих интересов.

Крупнейшим каналом скрытого перевода прибылей из подразделений ТНК является система трансфертных цен. Как известно, коммерческие цены должны компенсировать фирме ее издержки и обеспечить нормальную прибыль. У трансфертных цен есть еще и другая задача, а именно использование их для перемещения прибыли из одной страны в другую, в том числе и с целью укрытия от налогообложения. Главной их задачей является максимизация доходов, которая решается путем умелого использования разницы в уровнях таможенных пошлин, экономических нормативов и других факторов. Например, из страны, где налоги на прибыль наиболее высокие, продукция местного филиала фирмы вывозится для использования на других филиалах фирмы по минимальным ценам. В этом случае вся масса прибыли реализуется там, где наименьшая ее часть пойдет на уплату налогов. Фирму-экспортера всегда поддержит центральное правление из-за рубежа с помощью дотаций или инвестиций, причем инвестиции получают льготный режим, так как будут считаться иностранными.

В целях регулирования или по возможности предотвращения использования трансфертных цен, которые помогают входящим в ТНК компаниям занижать налоги, налоговые органы многих стран разработали методы, самые популярные из которых основаны на принципе «вытянутой руки». Этот принцип используется для определения реальной цены сделок, которые могут осуществляться между родственными компаниями по заведомо низким тарифам для снижения налогооблагаемой суммы. В соответствии с этим принципом ценой сделки считают ту, которая была бы назначена на свободном рынке в сделке между независимыми сторонами.

В ряде стран разработаны весьма эффективные методы регулирования трансфертного ценообразования для предотвращения потерь бюджета. Например, в Японии, Великобритании, Канаде в антitrustовском законодательстве или в США в налоговом законодательстве имеются положения, запрещающие ТНК использовать трансфертные цены в целях перемещения доходов во внутрифирменных расчетах и предоставляющие налоговым органам право корректировать размер налогооблагаемой прибыли филиала, если будут установлены факты использования трансфертных цен.

Другим методом скрытого перевода прибыли за границу является завышение платежей за управление и лицензионных платежей — роялти (фиксированные платежи за использование лицензии, торговых знаков и т.д.).

Платежи за управление выплачиваются за управленческие услуги — консультирование со стороны головной фирмы. В отдельные годы доходы ТНК в ряде стран от экспорта управленческих услуг превышают их доходы от экспорта технологий. Основная часть экспорта технологий ТНК осуществляется по внутрикорпоративным каналам. Иногда одна фирменная лицензия приносит в 7,5 раза больше лицензионных доходов, чем лицензия, проданная неподконтрольной компании.

Роялти платят обычно ТНК в обрабатывающей промышленности, а платежи за управление — в добывающей. Платежи за управление в недавно открытом филиале могут превышать сумму выплачиваемых дивидендов. Величина роялти, размер которой устанавливается в процентах от объема продаж, возрастает по мере роста масштабов деятельности филиалов. Очень часто ТНК предпочитают получать прибыль от своих зарубежных подразделений в виде роялти и платежей за техническое содействие. Эти платежи вследствие уникальности передаваемой технологии помогают обходить требования законодательства ряда стран о необходимости использования «нормальных» (нетрансфертных) цен в расчетах между филиалами ТНК. Но главной причиной их широкого использования считают возможность избежать налогообложения переводимой прибыли. В ряде стран платежи роялти не облагаются налогами, тогда как дивиденды облагаются налогами практически всегда. Кроме того, благодаря действию за рубежом налоговых кредитов при переводе прибыли из зарубежного филиала в виде роялти ТНК получают скидки в стране базирования на сумму уплаченных налогов за границей. Завышение лицензионных платежей приносит значительные финансовые потери странам, где базируются филиалы ТНК: ухудшается состояние их платежного баланса, сокращаются налоговые поступления в бюджет и т.д.

Завышение лицензионных платежей со стороны зарубежных ТНК часто сопровождается различного рода ограничениями по использованию производимой продукции покупателем лицензии:

- полный или частичный запрет экспорта продукции, изготовленной по лицензии;
- установление контроля ТНК за ценами на продукцию лицензиата;
- продажа лицензий только при условии закупок сырья и материалов у лицензиара.

Нередко покупателя заставляют бесплатно сообщать обо всех усовершенствованиях в процессе использования лицензии. Покупателю запрещается приобретать одновременно лицензии и технологии у других продавцов для производства конкурентной продукции.

Во многих странах разработаны достаточно эффективные методы компенсации или предотвращения скрытого вывоза прибыли филиалов ТНК за границу путем завышения лицензионных платежей. Законодательно могут быть определены максимально допустимые размеры роялти. Иногда может устанавливаться несколько потолков, в зависимости от новизны и уникальности технологии. Учитываются и другие факторы, например наличие письменного контракта, заключенного до наступления платежа, и то, что расходы понесены в результате нормальной деятельности; или оригинальность, продолжительность технологической жизни, предоставление права на сублицензию, исключительного права и др.

Иногда между ТНК и правительствами стран, где находятся их подразделения, заключается специальное соглашение для определения размера роялти, которые выплачиваются в пользу головной компании ТНК за границей.

Устанавливаются также специальные налоги на сумму роялти в размере от 10 до 40%.

К платежам за управленческие услуги требования обычно более строгие, чем к платежам роялти. Такими требованиями могут быть:

- письменный контракт;
- местный партнер должен доказать, что услуги в области управления аналогичного качества он не сможет получить в своей стране.

В ряде стран платежи за управление вообще запрещены.

В некоторых странах действуют специальные органы по контролю за условиями импорта технологий. Например, в Японии — это Комиссия по справедливой торговле, в Колумбии — Комитет по роялти, на Филиппинах — Совет по передаче технологии и т.д. Условия лицензионных платежей должны быть одобрены такими органами.

В других странах принято национальное законодательство, которое объявляет недействительными ограничения, включаемые нередко под нажимом ТНК в лицензионные соглашения (ограничение экспортной деятельности, контроль ТНК за ценами на лицензионную продукцию и т.д.). Лицензионные соглашения, содержащие такие условия, считаются недействительными. В ряде стран запрещено заключать лицензионные соглашения между родственными предприятиями.

Эти меры положительно воздействуют на уменьшение валютных расходов стран, где находятся филиалы ТНК, и, что немаловажно, улучшается состояние их платежного баланса.

Существенную роль в скрытом переводе прибыли из филиалов ТНК за границу играет завышение процентов по кредитам, которые предоставляются другим подразделениям данной корпорации. Это связано с тем, что во многих странах доходы иностранных компаний в виде процентов не облагаются налогом.

Используется также система расчетов типа «лидс-лагс». Суть этой системы состоит в ускорении платежей, например, совместного предприятия в пользу иностранного участника по финансовым и коммерческим операциям и соответственно замедление платежей со стороны этого участника. В результате совместное предприятие недополучает суммы процентов на свои активы по сравнению с обычным порядком расчетов, что уменьшает его доходы и в результате — размеры налоговых платежей. Поэтому в целях ограничения использования этой системы как канала скрытого перемещения прибыли по внутрикорпоративным каналам ТНК установлен максимальный период, в течение которого проценты на задерживаемые платежи не начисляются. В США это не более 6 месяцев.

Задержка перевода дивидендов из зарубежных филиалов, конечно, снижает консолидированный доход корпорации и соответственно размер налогооблагаемой прибыли. С учетом этого в ряде стран установлен порядок взимания налога с консолидированного дохода компании независимо от фактического перевода прибыли из зарубежного филиала.

ТЕМА 4

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

4.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ

Формы инвестиционной деятельности иностранного капитала тождественны формам международного экономического сотрудничества, а условия деятельности — видам внешнеэкономических связей.

Формы экономического сотрудничества национальных и иностранных партнеров отражают организационные принципы их совместной деятельности.

1. Предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам (иностранные предприятия).

2. Предприятия с долевым участием иностранного капитала, их дочерние предприятия и филиалы.

3. Филиалы иностранных юридических лиц.

4. Международные объединения и организации.

5. Консорциумы.

6. Производственное кооперирование.

Все эти формы сотрудничества имеют долгосрочный стратегический характер. При правильной постановке дела они способствуют решению проблем структурных, отраслевых и межотраслевых изменений экономики страны с меньшими инвестиционными затратами в более короткие сроки, нежели это можно было сделать, опираясь только на национальные финансовые ресурсы.

Каждая из этих форм сотрудничества может использовать следующие виды внешнеэкономических связей в процессе инвестирования:

- концессии;
- сотрудничество на компенсационной основе;
- сотрудничество на основе соглашения о разделе продукции и прибыли;
- углубленная переработка сырьевых ресурсов;
- сотрудничество при полной ответственности инвестора за возможный риск потери капитальных вложений при выяснении бесперспективности дальнейших работ;
- международный лизинг;
- франчайзинг и др.

Организационные формы привлечения иностранных инвестиций в страну определяются, с одной стороны, экономической политикой и приоритетами, которые реализуются в стране-реципиенте, с другой — теми преимуществами, которые может сулить та или иная сфера отрасли деятельности для инвестора.

4.2. КОНЦЕССИИ И ПОДРЯДНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ

Концессия — это форма сотрудничества между сторонами по договору, согласно которому одна сторона передает другой право пользования определенным имуществом на длительный период времени на определенных условиях.

Концессия может быть государственной и коммерческой (франчайзинг).

Государственная концессия — это договор на временную передачу в эксплуатацию иностранному государству, юридическому или физическому лицу (концессионеру) на определенных условиях, согласованных сторонами, государственного имущества (предприятий, земельных участков, недр, отраслей и других объектов и ценностей) в целях развития или восстановления национальной экономики и освоения природных богатств. Условия, срок и плата за пользование государственным имуществом закрепляются в договоре.

При этом важно, что концессионный объект неизменно остается в государственной собственности, а концессионер получает только право пользования и владения, т.е. государство наделяет частного инвестора правом участия и осуществления некоторых своих функций в хозяйственной сфере. Однако государство обязуется не вмешиваться в административно-хозяйственную деятельность концессионера, осуществляя строгий контроль за выполнением концессионером договорных обязательств. По истечении срока концессии ее объект, включая и вновь созданные концессионером объекты, возвращается государству.

Перечислим признаки государственной концессии.

1. Предмет концессионного договора — общественная (государственная или муниципальная) собственность или виды деятельности, составляющие государственную монополию.

2. Один из субъектов — государство в лице различных органов власти.

3. Возмездность и возвратность предмета концессии.

4. Ограниченность концессионного срока.

Государственная концессия может быть *традиционной и модернизированной*.

К отличительным чертам традиционной концессии можно отнести следующие.

1. Очень большая площадь, охватывающая в некоторых случаях всю территорию страны.

2. Значительная продолжительность вплоть до 99 лет, но чаще 60—75 лет. В течение этого срока неиспользуемые участки в собственность государства не возвращаются.

3. Полный и единоличный контроль концессионера за всеми аспектами деятельности в рамках договора.

4. Финансовые отчисления от доходов концессионеров в пользу принимающей страны незначительны.

В настоящее время этот тип концессий практически не применяется.

Особенности модернизированной концессии заключаются в следующем.

1. Относительно небольшая площадь, передаваемая концессионеру (отдельная отрасль или объекты внутри нее).

2. Срок действия не более 30 лет.

3. В течение этого срока предусматривается возможность передачи государству неиспользуемого участка.

4. Правительство осуществляет частичный контроль за принимаемыми концессионером решениями, участвует в управлении концессией и может создавать совместное предприятие с концессионером.

5. Денежные отчисления концессионера в пользу принимающей страны включают обычно следующие платежи:

- роялти;
- арендную плату;
- налог на доходы.

При этом если в традиционной концессии эти платежи зафиксированы на одном и том же минимальном уровне, то в модернизированной концессии они являются более гибкими, так как учитывают уровень добычи, цену ресурса, стоимость на мировом рынке и некоторые другие факторы.

Модернизированная форма концессий позволяет использовать их в интересах экономического и социального развития принимающей страны, учитывая при этом интересы концессионера. В пользу этого говорит возможность создания совместных предприятий (СП). Совместные предприятия с участием принимающей страны позволяют влиять на разработку производственной программы предприятия, определение рынков сбыта и реализацию продукта, а также контролировать перевод прибылей, цену реализации продукта на внешнем рынке, расходы

на закупку оборудования и материалов, реинвестирование прибылей. Местные предприятия получают возможность осваивать международные каналы сбыта и устанавливать новые коммерческие связи с зарубежными партнерами. Контроль за валютно-финансовыми и экспортно-импортными операциями совместных предприятий осуществляют не только частные национальные участники, но и государственные органы, поскольку при разработке природных ресурсов в оборот вовлекаются значительные общенациональные ценности. Среди таких органов могут быть центральные банки, таможенное и акцизное управления, министерства финансов и торговли, прокуратура и др.

Концессионное соглашение может предусматривать обязательства компании-концессионера способствовать социальному развитию региона, передать оборудование по истечении срока концессии, восстановить ландшафт или принять другие меры по охране окружающей среды. Многие страны разработали и приняли специальные законы, устанавливающие правила выдачи концессий на разведку и добычу полезных ископаемых. Несмотря на существенные различия, законы имеют много общих положений. Так, в них, как правило, дается определение понятия концессии на разведку и разработку месторождений, очерчивается область возможного применения концессий с привлечением (или исключением) иностранного капитала, уточняются условия вступления во владение концессией, устанавливается число минералов, допускаемых к разработке в рамках одной концессии.

Значительное внимание уделяется подробному описанию прав и обязанностей концессионеров в отношении собственности на добытый продукт и установленное оборудование, а также поверхности предоставленного участка, его водных бассейнов, линий электропередачи и связи. Здесь могут быть упомянуты обязательства концессионера в части уплаты налогов и других платежей, а также специальные обязательства, касающиеся поставок части продукции на внутренний рынок.

В особый раздел выделяются правила определения срока концессии, ее продления и закрытия. В некоторых законах определяется перечень необходимых отчетных документов, которые должна вести фирма-концессионер, а также право государственных органов по проверке ее деятельности.

Наличие подобных правил позволяет в значительной мере упорядочить процесс предоставления иностранным фирмам концессий, избежать умышленных или случайных упущений, которые, учитывая значительные объемы валютных платежей по концессиям, могут привести к немалым потерям.

Наиболее привлекательной для использования концессий является сфера недропользования и связанные с ней добывающие отрасли, так как именно добывающие отрасли в силу конвертируемого (валютного) характера их продукции и устойчивого спроса на нее обладают наибольшей притягательностью для многих потенциальных инвесторов.

Для принимающих стран привлечение иностранных инвесторов позволяет улучшить сырьевой баланс страны, увеличить ее валютные поступления, обеспечить загрузку производственных мощностей, содействовать поддержанию уровня занятости.

Возникновение концессий связано с крайне неравномерным распространением природных ресурсов по континентам и странам. В концессиях решающая или важная роль в производстве и сбыте того или иного ресурса принадлежит иностранному капиталу. Ранее концессии были распространены в экономически и политически отсталых регионах. Как правило, они носили колониальный и неоколониальный характер, когда правительство страны, предоставлявшей концессию, обычно лишалось прав на владение и эксплуатацию недр.

С распадом колониальной системы и расширением географии разработки недр за счет территорий развитых стран концессии получили практически глобальное распространение, учитывая интересы как концессионеров, так и принимающей стороны.

Концессионеры имеют капитал, ноу-хау и рынки сбыта, а принимающая сторона обычно испытывает дефицит капитала и новой технологии. На этой основе появились десятки взаимовыгодных концессий в отношениях между США, Канадой, Великобританией, Норвегией, Австралией, Нидерландами и другими развитыми странами.

Если говорить об опыте концессий в России в 20–30 гг. XX в., то это была и не традиционная и не модернизированная в принятом понимании концессия. Считают, что это было в чистом виде подрядное соглашение, так как иностранному инвестору не передавались права собственности на разрабатываемые ресурсы. В мировой практике этот вид соглашения появился только в 60-е гг. XX в. Таким образом Россия на много десятилетий оказалась впереди других стран в выработке прогрессивного хозяйственного механизма взаимоотношений принимающей страны и инофирм в добывающих отраслях. А концессия — это устоявшийся термин, который сформировался тогда, когда других соглашений не существовало.

Концессионные соглашения тем не менее представляют интерес и для государства, и для частного бизнеса (как национального, так и иностранного). Для государства это возможность:

- переложить расходы по инвестированию и содержанию государственного имущества;
- пополнить за счет концессионных платежей бюджет;
- решения социально-экономических проблем, в том числе обеспечение занятости населения и др.

Частный бизнес при концессионных соглашениях:

- получает в долгосрочное управление государственные активы на льготных условиях платы за концессию, которая является в некотором смысле аналогом арендной платы;
- имеет гарантии возврата средств, поскольку государство как партнер концессионера несет определенную ответственность за обеспечение минимального уровня эффективности деятельности;
- в отдельных случаях при реализации проектов в сфере водо-, газо-, теплоснабжения государство идет на то, чтобы доплачивать из бюджета концессионеру при условии повышения качества обслуживания;
- может, обладая хозяйственной свободой, за счет повышения производительности труда, внедрения ноу-хау увеличивать прибыльность бизнеса в период срока действия концессии, но срок концессии при этом не сокращается.

В соответствии с **подрядным соглашением** иностранная фирма без передачи ей прав собственности на недра и землю выполняет какие-либо работы на территории принимающей страны.

Различают следующие виды подрядных соглашений.

Соглашение о разделе продукции — договор, в соответствии с которым государство предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (инвестору) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении. Инвестор же обязуется осуществить проведение этих работ за свой счет и на свой риск.

Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с пользованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции (добытого сырья) между сторонами.

Соглашение о предоставлении услуг, в соответствии с которым иностранный партнер выполняет определенный круг работ за оговоренное вознаграждение. При этом **соглашение может заключаться с риском**, когда риск изыскательских работ полностью или частично возлагается на подрядчика, который финансирует все работы по соглашению. Эти затраты подрядчика с определенным процентом от прибыли постепенно

возвращаются ему после передачи объекта государственному предприятию в коммерческую эксплуатацию. В случае соглашения без риска (о предоставлении технической помощи, на управление предприятием, сдачу объекта «под ключ», компенсационные соглашения) инофирма заключает с партнером сервисный контракт, т.е. работает за фиксированное вознаграждение и не несет риска изыскательских работ, даже если их выполнение входит в его обязанности.

Соглашения о разделе продукции получили наибольшее распространение в мировой практике в нефтегазовой промышленности. Такая форма контракта предпочтительна и для России.

В случае концессии имеет место максимизация финансовых (налоговых) поступлений в бюджет принимающей страны в национальной валюте (в условиях России — в виде пока еще неконвертируемых рублей), а в случае соглашения о разделе продукции — максимизация поступлений в распоряжение принимающей страны в виде «конвертируемого» товара — например, нефти.

В случае концессии принимающая страна, как правило, оторвана от участия в активной производственной деятельности. Подрядное же соглашение о разделе продукции предполагает гибкое взаимодействие с иностранной компанией и участие в ее деятельности путем создания совместного предприятия.

Более подходящим для России, нежели концессия, может быть и контракт на предоставление услуг с риском, также дающий возможность владельцу недр принять прямое участие в их освоении. Но распределить риск можно только при условии устойчивого финансового положения страны. Кроме того, необходимо учитывать, что полное переложение риска изыскательских и пуско-наладочных работ на инофирмы чревато впоследствии крупными компенсационными выплатами, уменьшающими потенциальные поступления в бюджет. Этот вид контракта в условиях неконвертируемости рубля в чистом его виде непривлекателен и для инофирм. Скорее возможны, как считают, какие-либо модификации, приближающие этот контракт к соглашению о разделе продукции.

4.3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

Это особая форма организации бизнеса, при которой обычно крупная компания-франчайзер передает более мелкой компании или индивидуальному предпринимателю право на ведение бизнеса под торговой маркой франчайзера. При этом франчайзи обязуется соблюдать

все стандарты и правила бизнеса франчайзера. В обмен на это он получает разрешение на право использования имени и репутации компании франчайзера, производственные, маркетинговые и прочие технологии, а также определенную договором поддержку со стороны франчайзера. Обычно франчайзером является компания, которая довольно долго и успешно работает на рынке, предлагая не просто пользующиеся спросом товары и услуги, но и особый стиль работы. Обязательное условие франчайзинга — это воспроизводство бизнеса, т.е. своего рода универсальность (когда успех бизнеса определяется успехом самой идеи или концепции, а не отдельными факторами, например местоположением). После того как фирма доказала работоспособность своей бизнес-идеи и воспроизводимость бизнеса, она может начинать работу по системе франчайзинга и предлагать свои услуги франчайзи.

Всю систему бизнеса, передаваемую франчайзи, принято называть **франчайзинговым пакетом** (или франшизой). Механизм франчайзинга отчасти сродни механизму аренды, так как франчайзи никогда не становится собственником товарного знака. Он имеет лишь право его использования, и то на период выплаты роялти.

По способам передачи франчайзингового пакета международный франчайзинг может быть:

- **прямым**, когда франчайзер продает франшизу напрямую местному предпринимателю;
- **субфранчайзингом**, когда исключительные права на развитие всей системы передаются одному франчайзи, который в свою очередь выступает субфранчайзером для местных франчайзи (такой субфранчайзинговый пакет называют мастерским или мастер-франшизой);
- существует также **развивающийся франчайзинг**, при котором франчайзер передает эксклюзивные права на развитие какого-то географического региона группе инвесторов, которые в свою очередь либо развивают своих собственных франчайзеров на данной территории, либо подбирают франчайзи.

По видам осуществляемой деятельности можно выделить следующие виды франчайзинга:

- **товарный** — франчайзи покупает у ведущей компании право на продажу товаров с ее торговой маркой. Франчайзером в данном случае является компания — производитель товара;
- **производственный** — продажа франчайзи права на производство и сбыт товара с использованием сырья и материалов, приобретенных у материнской компании. Фирма, обладающая запатентованной технологией изготовления данного товара,

передает права на использование этой технологии и обеспечивает конечного производителя сырьем;

- **деловой или сервисный франчайзинг.** Наиболее популярная форма франчайзинга. При этом методе франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера (Ростикс, Кодак и др.).

4.4. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (СЭЗ)

В настоящее время сущность свободных экономических зон трактуется весьма широко. Они определяются как инструмент выборочного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические процессы или как уникальная форма государственно-частного партнерства. При таком подходе свободная экономическая зона — это не обособленная географическая территория, а больше часть национального экономического пространства, где введена и применяется определенная система льгот и стимулов для бизнеса, не используемая в других его частях.

Общей чертой СЭЗ является создание благоприятных условий для осуществления различных внешнеэкономических операций. Разнообразие их функций отражается в обилии терминов, которыми они определяются в современной экономике: свободная таможенная зона, свободный порт, зона внешней торговли, экспортно-производственная зона, предпринимательская зона, зона свободного предпринимательства, промышленные научные парки, технополисы и т.д.

Общая цель создания СЭЗ — способствовать решению важнейших макроэкономических задач:

- модернизировать промышленность;
- насытить внутренний рынок высококачественной продукцией;
- ускорить темпы экономического роста.

Цели создания СЭЗ в разных странах различны, но их можно объединить в три группы: экономические, социальные и научно-технические:

- экономические цели:
 - привлечение в экономику национальных и иностранных инвестиций,
 - увеличение экспорта,
 - рационализация импорта,

- рост валютных поступлений и др.;
- социальные цели:
 - рост занятости населения,
 - наполнение национального рынка высококачественной продукцией,
 - подготовка квалифицированных кадров с использованием мирового опыта,
 - рост благосостояния и уровня жизни народа,
 - развитие депрессивных регионов;
- научно-технические цели:
 - ускорение внедрения результатов НИОКР,
 - концентрация научно-технических кадров на приоритетных направлениях,
 - повышение эффективности использования производственных мощностей,
 - активное привлечение опыта и научно-исследовательских достижений научно-технических центров и венчурных компаний.

Подходы к классификации СЭЗ весьма разнообразны, но чаще всего основой для классификации являются следующие четыре критерия (признака):

- 1) характер собственности (государственные, частные и смешанные);
- 2) степень интегрированности в мировую и национальную экономику (анклавные или замкнутые и интегрированные в национальную экономику);
- 3) способ организации (территориальные и функциональные зоны);
- 4) характер деятельности и функциональное предназначение (торговые, промышленно-производственные, научно-технологические, сервисные, комплексные, международные).

Несмотря на многообразие СЭЗ, в мире можно выделить общие черты, присущие любой из них:

- применение различных видов льгот и стимулов, создающих наиболее благоприятные условия для инвестирования и ведения бизнеса;
- наличие локальной, относительно обособленной системы органов управления зоной, наделенных правом принимать самостоятельные решения по достаточно широкому кругу вопросов;
- максимальная открытость зон вливанию иностранного капитала.

4.5. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ

Лизинговая сделка классифицируется как международная, если лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами различных стран, при этом неважно, к какому государству относится поставщик оборудования. Такая сделка называется **прямой**.

Если участники международного лизинга являются юридическими лицами одной страны, но при этом капитал лизингодателя частично принадлежит иностранным фирмам, это **косвенный международный лизинг**.

Объектом лизинга обычно является оборудование, импортируемое в страну лизингополучателя. *Лизинг можно рассматривать в следующих аспектах:*

- экспортный — при котором зарубежной стороной является сторона лизингополучателя и предназначенное для лизинга оборудование вывозится из страны;
- импортный — зарубежной стороной является лизингодатель, оборудование поставляется в страну арендатора на условиях импортного контракта;
- транзитный — предполагает, что все участники (продавец, лизингодатель, лизингополучатель, кредитор) находятся в разных странах. В этом случае лизингодатель одной страны получает кредит или приобретает оборудование в другой стране и поставляет его лизингополучателю третьей страны.

Регулируется международный лизинг с учетом положений международного права. Возможны три варианта правоприменения к лизинговым операциям данного вида.

1. Право страны, избранное сторонами сделки. Применяется, если стороны определили право одной из сторон при совершении сделки либо в результате последующего соглашения сторон. Здесь нет никаких ограничений в выборе. Это может быть как право страны лизингодателя или лизингополучателя, так и право любой другой страны.

2. Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Используется, если лизингодатель и лизингополучатель находятся в странах — участниках конвенции или если договоры лизинга и поставки предмета лизинга регулируются правом одной из стран — участниц конвенции.

3. Право страны лизингодателя. Применяется в случаях, когда сделка не регулируется Конвенцией и стороны не определили применимое право.

Международный лизинг позволяет использовать производственные, налоговые и другие национальные преимущества разных стран,

ускорять процесс модернизации экономики, экономить ресурсы, увеличивать прибыль участников лизинговых операций, использовать средства международных финансовых центров.

Получают развитие и другие формы организации международного бизнеса. Например аутсорсинг, предполагающий передачу выполнения отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и др.) внешней организации, которая располагает необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочных соглашений. Впервые возник в 30-е гг. XX в., а с 70-х гг. начал развиваться в США в сфере информационных технологий, постепенно распространяясь на традиционные виды бизнеса (автомобилестроение, авиационную, легкую, обувную, пищевую промышленность).

Институт аутсорсинга (Outsourcing Institute, США) в своих исследованиях выделяет IT-аутсорсинг и АБП-аутсорсинг или аутсорсинг бизнес-процессов¹. В литературе выделяют также производственный (производственно-технологический) аутсорсинг, т.е. передачу сторонней организации основных для компании бизнес-процессов (часть производственной цепочки или целиком весь цикл производства).

В мире накоплен значительный опыт использования такой формы аутсорсинга. В Японии автомобильные компании занимаются в основном только проектированием, сборкой и реализацией продукции. Большая часть деталей и комплектующих производится сторонними компаниями, часто небольшими предприятиями. По данным ВТО, в 1998 г. лишь 37% стоимости выпускаемого в США автомобиля производилось в стране. 30% стоимости автомобилей направлялось в Южную Корею за сборку машин, 17,5% — шло в Японию на покупку комплектующих и современных технологий, 7,5% — в Германию за дизайн, 4% — в Тайвань и Сингапур за мелкие детали, 2,5% — в Великобританию за рекламу и маркетинг, 1,5% — в Ирландию и Барбадос за обработку данных².

¹ URL:<http://www.outsourcing.com> Сайт международного института аутсорсинга.

² World Trade Organization. Annual Report 1998 — Geneva: World Trade Organization (WTO), 1998.

ТЕМА 5

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

5.1. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДО 1917 Г.

Интерес к иностранному капиталу возникал в России неоднократно. Можно выделить следующие периоды в истории страны, когда Россия открывала свою экономику для иностранных инвесторов:

- царская Россия (до октябрьского переворота 1917 г.);
- 20—30 гг XX в. (период НЭПа);
- период СССР до 1991 г.;
- современный этап.

Первым предложил вкладывать технологии и капитал в Россию Петр I (первая четверть XVIII в.). Вскоре в Петербурге, Новгороде, Ярославле были заложены первые заводы.

Если говорить о формах привлечения иностранного капитала, то Россия прошла тот же путь, что и другие страны. Мировая практика свидетельствует, что обращение к иностранному капиталу начиналось с государственных займов, получаемых у иностранных банков. Первый крупный внешний заем был получен в период царствования Екатерины II в 1769 г. у голландских банкиров на сумму 4,3 млн руб. серебром под 5% годовых на десять лет. В дальнейшем Россия регулярно пользовалась услугами иностранных денежных рынков.

В результате в 70—80 гг. XIX в. общая сумма государственных, гарантированных правительством займов составила примерно 4 млрд руб. Это были железнодорожные займы. Именно они обеспечили подъем и создание в стране таких отраслей, как горно-металлургическая, машиностроительная, электротехническая и химическая. Российские ценные бумаги были размещены в Голландии, Германии, Англии и Франции. Займы способствовали развитию экономики страны. С их помощью решались проблемы бюджетного дефицита. Но по займам нужно было выплачивать большие проценты, и, чтобы расплатиться по старым долгам, приходилось делать новые заимствования. В результате к 80-м гг. XIX в. платежи по старым займам превышали поступления по новым. Но в начале XX в. Россия резко выделялась среди стран-должников по масштабам своих внутренних накоплений. Например, средняя прибыль предпринимателей (% к обороту) была в несколько раз выше, чем в странах Западной Европы. Именно они (внутренние накопления) и стали основным фактором роста экономики страны.

Учитывая ситуацию, граф С.Ю. Витте (министр финансов в 1892—1903 гг. и глава правительства в 1905—1906 гг.) предложил политику прямых иностранных инвестиций в конкретные отрасли и региональные банки вместо чистых займов. Для предлагаемой С.Ю. Витте политики необходимо было создать соответствующие юридические и экономические условия: в частности, снизить таможенные пошлины на иностранные технологии, урезать права военного ведомства на закрытые сферы экономики, а главное — разрешить иностранцам покупать в частную собственность недвижимость, т.е. здания и землю, как гарантию на вложенный капитал. Предложения по привлечению иностранных инвестиций, по словам С.Ю. Витте, ставили целью для России «такое же промышленное совершеннолетие, в какое уже вступают Соединенные штаты Северной Америки». Однако, не имея поддержки, многие предложения С.Ю. Витте не были реализованы.

Но иностранные инвестиции сыграли положительную роль в становлении и развитии многих новых производств в России. Иностранные инвесторы, вкладывая деньги, не вывозили прибыль из страны, а реинвестировали ее в российскую экономику. Иностранные компании, работая на российский рынок, были тесно связаны с местными предпринимателями и постепенно ассимилировали в Россию. Такой же процесс шел и в США.

К 1913 г. рост внешней задолженности прекратился, несколько уменьшился государственный долг, сократилась доля платежей по размещенным за границей государственным займам в расходной части бюджета. Главной формой привлечения иностранных инвестиций стали прямые иностранные инвестиции в действующие в России акционерные общества, т.е. шел процесс органического слияния иностранных капиталов с русским бизнесом. С 1904 по 1914 г. иностранные акционерные общества составляли только 12% их общего количества и 16% по объему капитала. Таким образом, основная масса иностранного капитала направлялась непосредственно в русские фирмы и компании.

Общий объем иностранных инвестиций достиг к 1913 г. 1,3 млрд рублей, из них приходилось на капиталы учрежденных в России иностранных компаний 40%, и 60% было вложено в акции российских промышленных компаний. По страновой принадлежности: 46% капитала было франко-бельгийского происхождения, 27% — германского и 17% — английского. К этому времени определились сферы функционирования иностранного капитала: горнодобывающая и электротехническая отрасли, машиностроение, металлообработка. По географическому признаку иностранный капитал направлялся в северо-западный, центральный и южные районы России.

Всего из-за рубежа к 1913 г. в Россию было вложено более 40% общей суммы инвестированного в стране капитала. Именно во многом благодаря иностранным инвестициям за 1890—1913 гг. промышленное производство увеличилось в 4 раза.

Такие успехи привлечения иностранного капитала объяснялись тем, что в стране действовало достаточно развитое законодательство, которое обеспечивало условия функционирования иностранных инвесторов и защиту национальных инвесторов. Законы, принятые в январе 1863 г. и феврале 1865 г., коренным образом изменили государственную политику по отношению к предпринимательству вообще и иностранному в частности. Законы провозгласили принцип бессловности и равенства русских и иностранных предпринимателей. Правда, на практике эти важные принципы бизнеса не были реализованы сразу. Так, например, словное начало окончательно было отвергнуто лишь в 1898 г. с принятием Положения о промысловом налоге. Учитывая ход развития реформ, правительство в 80-е гг. XIX в. пересмотрело ряд законов о предпринимательстве. Были существенно изменены торговое и фабрично-заводское законодательство. В результате иностранные инвесторы получили те же права, что и русские купцы и предприниматели, и практически полную экономическую свободу на территории России.

Основным сводом законов, который регламентировал коммерческую деятельность иностранных предпринимателей, было так называемое «Общее законодательство». Оно объединило законы «О состояниях», уставы «Горный», «Торговый» и «О промышленности». Указанные акты определяли права иностранных инвесторов на владение движимым и недвижимым имуществом, а также на занятие промысловой деятельностью. Они зафиксировали принцип равенства русских и иностранных подданных в предпринимательской деятельности. Законодательство отличалось либеральностью. Так, например, устав «О промышленности» содержал лишь одно ограничение: иностранцам запрещалось содержать пороховые заводы и управлять ими. «Торговый устав» ущемлял права иностранцев только в морской торговле. «Закон о состояниях» разрешал иностранцам владеть движимым и недвижимым имуществом и, что важно, землей. Однако действие этого закона не распространялось на пограничные районы. Для пограничных районов существовали особые «Положения об управлении».

Русское законодательство, которое разрешало владение землей, не зафиксировало право владения недрами. Таким образом, владение землей не означало владения недрами. Частные инвесторы могли получить право заниматься горным, золотым, нефтяным и другими промыслами на основании приобретения концессии.

Иностранные инвесторы платили те же налоги, что и отечественные. Россия с 1863 по 1904 г. заключила ряд международных конвенций и соглашений о взаимном признании и ограждении прав АО с десятью странами, такими как Франция, Бельгия, Германия, Североамериканские штаты и некоторые другие. В результате иностранные компании в России и русские за рубежом стали пользоваться правом судебной защиты. Однако эти соглашения не давали права на занятие предпринимательской деятельностью без особого разрешения русского правительства. Создавая нормальные условия для функционирования в России иностранных инвесторов, государство вместе с тем опекало национальные предприятия. Подзаконные акты (Указы императора, Положения правительства, Мнения Госсовета) выделили некоторые сферы бизнеса, отдав их на откуп отечественным предпринимателям. Иностранцам было запрещено заниматься горным промыслом и покупать земли в Амурской и Приморской областях, в Туркестане и прилегающих к Китаю местностях Сибири.

В 1910 г. был принят закон, который ограничивал права китайских и корейских переселенцев. Это было связано со значительным притоком с конца 90-х гг. XIX в. иммигрантов, выходцев из Китая. В целях защиты интересов своих граждан правительство запретило сдавать казенные земли для поселения иностранных подданных в Приамурье, в Иркутском крае и Забайкальской области.

Ставя заслон для привлечения англичан в восточные районы России, Госсовет установил новый порядок приобретения АО недвижимого имущества, в соответствии с которым ограничивались права иностранцев в пользу местного населения.

То же самое имело место и в отношении немецких колонистов в западных областях Империи. Правительство запретило им покупать и использовать недвижимость вне городских и портовых поселений в 10 губерниях в составе Царства Польского и 11 западных губерниях России.

В Кавказском крае иностранцы пользовались более широкими правами, чем в Приморье и пограничных районах Сибири. С разрешения министра государственного имущества и по согласованию с ключевыми министрами и местным начальством им предоставлялось право покупать на Кавказе нефтеносные земли.

В целом ограничения прав иностранцев затрагивали только отдельные территории и не сдерживали предпринимательскую деятельность в целом.

Порядок учреждения АО в России был одинаков как для российских, так и для иностранных подданных. Практиковалась разрешитель-

ная система их основания. Условия деятельности каждого иностранного АО регулировались так называемым сепаратным законодательством (это серия однотипных по содержанию документов). Обычно, для того чтобы открыть свою деятельность в России, иностранным предпринимателям требовалось в начале XX в. около двух лет. Исследователи отмечают излишнюю заформализованность сепаратного законодательства.

Война 1914 г. изменила отношение правительства к подданным неприятельских стран. Появилась целая серия постановлений, которые были объединены под общим названием — «Чрезвычайное законодательство». Под флагом защиты национальных интересов государства правительство стало проводить политику против германских, австрийских, венгерских и турецких подданных. С 1915 г. эти категории подданных были лишены права владения и приобретения в собственность недвижимости в пределах Империи. Они не допускались также к ответственным постам в правлениях акционерных обществ и товариществах на паях. Более того, иностранные подданные неприятельских стран были обязаны в принудительном порядке продать свою недвижимость русским предпринимателям. В западных и южных пограничных районах, в Кавказском крае и Приамурье недвижимое имущество подлежало отчуждению и продавалось с публичных торгов.

Такая политика была направлена прежде всего против германских капиталов и встретила поддержку в определенных слоях российского общества. Объективно говоря, результаты этой политики были незначительны. Из сотен АО, в которых в той или иной степени участвовал германский и австрийский капитал, было ликвидировано только несколько десятков.

5.2. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПОСЛЕ ОКТЯБРЯ 1917 ДО 1991 Г.

После октября 1917 г. положение иностранных компаний в России существенно изменилось. В промышленности была проведена тотальная национализация, акции национализированных компаний были аннулированы. Правда, советское правительство допускало возможность компенсации иностранным гражданам понесенных убытков. Однако решение вопроса о выплате долгов было осложнено интервенцией и Гражданской войной.

В 1922 г. на Генуэзской и Гаагской конференциях была подтверждена готовность вернуть долги. Предлагалось даже выплатить деньги бывшим иностранным собственникам в России, которые отказались от

компенсации в форме концессий и участия в смешанных предприятиях на территории России. Возмещение указанных сумм предполагалось производить из средств, предоставленных России в форме кредита. Но это предложение РФ не было принято.

В принципе интерес к иностранному капиталу правительство большевиков проявило сразу после захвата власти. Уже через два месяца после революции В.И. Ленин сделал первое предложение о концессиях американскому представителю в России. Считают, что именно из этого предложения возник проект организации крупных трестов со смешанным капиталом на Урале, в Южной и Центральной России. Именно на технологическое сотрудничество с США возлагались большие надежды. Поэтому при конфискации иностранной собственности было сделано исключение для собственности американских компаний «Зингер», «Вестингауз» и некоторых других.

В 1918 г. Совнаркомом и съездом совнархозов был рассмотрен вопрос о концессиях. В результате появились так называемые тезисы об условиях привлечения иностранного капитала. Но Гражданская война, военный коммунизм и концессии были несовместимы. Снова к этой проблеме вернулись после Гражданской войны. В 1920 г. был подписан декрет «Общие экономические и юридические условия концессий». В 1921 г. X съезд ВКП(б) принимает НЭП, одним из условий которой было привлечение иностранного капитала. Практически иностранные капиталовложения стали привлекаться после принятия указанного выше декрета.

Иностранный капитал в этот период выступал в России в следующих организационных формах:

- чистая концессия (подразумевала использование 100% иностранного капитала);
- смешанные общества;
- приобретение иностранцами акций советских предприятий.

На практике советский капитал участвовал как в чистых концессиях, так и в смешанных обществах. Эти формы были преимущественными и получили наибольшее развитие. Приобретение иностранцами акций советских предприятий оказалось практически нереальным. Имел место только один случай, когда американский капитал принял участие на паях в швейном синдикате.

В концессию передавались территории и хозяйственные объекты без национализации.

Были разработаны основные положения типового концессионного договора, утвержденные декретом Совнаркома от 28 марта 1921 г. Концессии, предоставляемые государством иностранной фирме или

частному лицу, регулируются законодательством данного государства. Поэтому в договоре оговаривалась обязанность концессионера соблюдать советские законы и нормы, относящиеся к производственной деятельности, найму рабочей силы, правовая защита экономических и социальных интересов страны и работников концессионных предприятий, а также коммерческих интересов концессионеров. В договоре предусматривались, в частности: срок действия соглашения (так как речь шла об аренде государственного имущества), номенклатура и объем производимой продукции; размеры и сроки ввоза в страну капитала, необходимого для организации соответствующего производства; порядок и размер налогообложения прибыли; порядок реализации готовой продукции; обязанности концессионера поддерживать в исправности и технически совершенствовать производство; право правительства осуществлять финансовый и другой контроль за деятельностью концессий, а также право досрочного выкупа их по истечении установленного договорами сроков.

Все имущество концессионной компании, кроме ее оборотного капитала и прибыли, оставалось собственностью государства. Концессионер должен был выплачивать правительству долевое отчисление от оборота или чистой прибыли в денежной форме или продукцией по заранее определенным ценам. Концессионеру разрешалось вывозить прибыль в иностранной валюте.

По истечении срока договора основной капитал концессии безвозмездно переходил государству. Это распространялось на все патенты и товарные знаки, которыми пользовались концессионеры.

В СССР концессии должны были способствовать развитию таких важных отраслей экономики (например, нефтяной промышленности), которые государство не могло обеспечить собственными средствами. Главное требование, которое предъявлялось иностранным концессионерам, было оснащение предприятия новейшей техникой и внедрение передовых технологий. Использование опыта концессий должно было способствовать подготовке необходимых стране кадров организаторов производства.

Основное количество концессионных соглашений было подписано с компаниями США, Англии, Франции, Германии, Австрии, Японии, Польши, Швеции и Ирана. В качестве концессионеров выступали главным образом мелкие и средние предприятия. Но среди них были и такие крупнейшие компании и ФПГ, как Юнкерс, Форд, Дженерал Моторс, Крупп и некоторые другие.

В центре интересов иностранных концессионеров находились: металлообрабатывающая, горнодобывающая, лесная, легкая и пищевая промышленность, торговля.

Интерес к горнодобывающей и лесной промышленности объяснялся тем, что продукция этих отраслей (цветные металлы, золото, марганец, лес и др.) могла найти легкий и выгодный сбыт на мировом рынке. Легкая, пищевая промышленность и торговля — благодаря низкому минимально допустимому инвестируемому капиталу и быстрому его обороту — представляли особый интерес для мелких и средних иностранных инвесторов.

В свою очередь государство поощряло иностранные капиталовложения в горнодобывающую и лесную промышленность, имея в виду ее капиталоемкость и безвалютный механизм вывоза прибыли за границу (экспортировалась продукция), а также собственные потребности в сырье. Но при этом концессионная деятельность направлялась преимущественно на разведку и разработку новых месторождений.

В легкой же промышленности размеры концессионной деятельности государство жестко ограничивало, так как, реализуя продукцию этих отраслей на внутреннем рынке в условиях высоких цен на промышленные товары, вывоз прибыли иностранные инвесторы осуществляли в основном в денежной форме.

Наибольшего развития концессионное дело достигло в 1928—1929 гг., когда в народное хозяйство было вложено 70 млн руб. концессионного капитала, из них 28 млн руб. (40%) — в горнодобывающую промышленность, прежде всего в добычу цветных металлов.

Доход государства от концессий в 1929 г. по разным подсчетам составлял от 4 до 20 млн руб. При этом собственно концессионные платежи составляли обычно 60% всей суммы. Остальное приходилось на сборы, налоги и пошлины.

Относительные показатели выглядели скромнее. В частности, доля концессий в совокупном объеме инвестиций в народное хозяйство не превышала 1%, а в производство промышленной продукции — 0,6%. Вместе с тем в ряде отраслей, имевших важное значение, удельный вес концессионных предприятий был весьма значителен. К ним относились золотодобывающая промышленность, добыча серебряноцинковых и марганцевых руд, лесная промышленность, цветная металлургия, производство искусственной шерсти, бумаги, одежды и др. В большинстве отраслей, где действовали концессионные предприятия, они оправдывали себя.

Другая форма привлечения иностранных инвестиций — создание смешанных АО. В них иностранный капитал принимал участие на паевых началах, но преобладающая часть средств принадлежала государству. Система смешанных обществ должна была ускорить овладение организационным, хозяйственным опытом, накопленным зарубежными

странами. Смешанные общества были созданы в промышленности (производство сжатых газов, эмалированной посуды), в лесной и горной отраслях, сельском хозяйстве, торговле (главным образом внешней) и на транспорте.

В 1923 г. в стране существовало 24 смешанных общества. Их доля в экспорте составляла 5,5%, в импорте — 1,3%. На начало 1925 г. в стране насчитывалось уже 52—54 смешанных общества, их доля в экспорте возросла до 10%, а в импорте до 5%.

Развивая указанные формы иностранного инвестирования в СССР, государство отдавало предпочтение чистой концессии. Это объяснялось:

- политическими мотивами — концессионное имущество считается государственным, сданным в аренду;
- форма чистой концессии не требовала вложений и без того небольших государственных средств на оплату советской части концессионного капитала; эти средства страна могла использовать на какие-то другие цели, например в отрасли, в которые привлечение иностранного капитала было невозможным и нецелесообразным.

Привлечение иностранного капитала в СССР в 20—30-е гг. XX в. не дало большого эффекта. В определенной мере это объясняется:

- тяжелым состоянием народного хозяйства в целом;
- низкой производительностью труда;
- отсутствием сырья или полуфабрикатов надлежащего качества и их дороговизной;
- большими общими расходами по оплате рабочей силы;
- сложностью в обеспечении транспортных перевозок;
- завышением курса советской валюты;
- высокими таможенными платежами и т.п.

Все это затрудняло деятельность иностранных инвесторов.

Иностранный предприниматель был поставлен в неравные условия с государственными и кооперативными российскими предприятиями.

Главным же фактором неэффективности иностранных капиталовложений послужило практически полное отсутствие коммерческой заинтересованности иностранных предпринимателей вследствие их правовой незащищенности.

Основным гарантом для них выступал концессионный договор. Но договор оговаривал только часть условий деятельности иностранного инвестора. Другая часть, зачастую решающих условий, находилась в компетенции центральных и местных государственных органов. Так, государство через налоги, акцизы и другие экономические рычаги регу-

лировало норму прибыли иностранных инвесторов. Чтобы концессионер не мог уменьшить объем ввозимого капитала за счет завышенных цен на оборудование, было установлено, что его закупку иностранный инвестор должен производить только через торговые представительства СССР или с их согласия. Такой же порядок имел место и в отношении импорта сырья и оборудования уже действующими предприятиями, так как в этом случае завышение цен означало вывоз прибыли. При этом импорт сырья и оборудования разрешался лишь тогда, когда концессионер мог доказать невозможность его приобретения СССР. В этих условиях концессионные предприятия, особенно работавшие на импортном сырье, попадали в полную зависимость от государства.

Еще больше сложностей возникало при переводе концессионерами прибылей за границу. Здесь действовала практика подгонки валютных расходов концессий (закупка сырья, оборудования и вывоз прибыли) к валютным возможностям государства, которые были ограничены.

Сложности были и с получением кредита. Иностранные инвесторы активно пользовались банковским кредитом. Но в масштабах страны их ссудная задолженность банкам была невелика. Тем не менее сначала были приняты решения, ограничивающие кредитование концессий, а в 1926 г. постановлением СНК СССР было установлено, что кредитование концессий советскими банками в общем порядке нецелесообразно. В отдельных случаях допускались исключения: например, если концессионер компенсировал советскому банку обеспечение получаемого кредита в форме заграничных кредитов. При этом обязательным требованием было соблюдение принятых обязательств об инвестировании иностранного капитала.

Но до того времени вопрос о национальном происхождении капитала в концессионных соглашениях не оговаривался. Таким образом создавалась возможность привлечения нэпмановского и даже государственного капитала. Это относилось к оборотным средствам концессионеров и средствам, используемым ими на ремонт старых и строительство новых зданий, приобретение отечественного оборудования и инвентаря, т.е. к средствам, которые расходовались внутри страны. Понятно, что возможность вывоза из страны прибыли от оборота отечественного капитала делала бессмысленной его концессионную политику: вместо привлечения средств из заграницы получался их отток, да еще в валютной форме.

Основная масса концессий прекратила существование в 1937 г. как по политическим, так и экономическим мотивам. Перестала функционировать и подавляющая часть смешанных обществ, несмотря на острую потребность в дополнительных финансовых ресурсах, полу-

чаемых в виде иностранных инвестиций. В дальнейшем смешанные предприятия с участием отечественного капитала создавались исключительно за рубежом.

В годы Второй мировой войны иностранный капитал использовался в форме поставки вооружения и продовольствия по ленд-лизу.

В 60–80е гг. XX в. иностранные средства поступали в Россию главным образом в виде целевых кредитов и кредитов в рамках компенсационных соглашений.

Целевые кредиты использовались на приобретение оборудования, технологии, лицензий и т.п. Это был так называемый этап «имитационного зарубежного научно-технического развития». Для этого периода характерен широкий импорт и копирование западной техники и соответственно повторение с определенным отставанием во времени структуры развития развитых стран-экспортеров.

Сам по себе импорт техники или процесс имитации не является негативным. Классическим в этом плане стал опыт Японии, повторяемый в настоящее время многими развивающимися странами.

Процесс имитации можно оценить следующим образом. Использование современной техники, импортной или скопированной внутри страны, дает двойкий эффект:

- 1) модернизация технической базы;
- 2) широкое развитие собственной инновационной деятельности.

В результате — приобретение самостоятельности в научно-техническом развитии. Это отражается на характере экономического роста, структуре экономики и экспорта.

Что касается России, то западные эксперты отмечают совершенно необычные масштабы и длительность этапа имитирования и полное отсутствие второго эффекта, т.е. мы не смогли переориентировать нашу экономику на интенсивное развитие.

Компенсационные соглашения — это вид внешнеторговых соглашений, в соответствии с которыми покупатель товара оплачивает его стоимость поставками других товаров или предоставлением услуг.

В СССР компенсационные соглашения использовались для привлечения иностранных фирм и банков к реализации проектов строительства крупномасштабных проектов (нефте- и газопроводов, крупных промышленных предприятий и др.). Эти соглашения предусматривали получение от иностранных банков долгосрочных кредитов, за счет которых иностранным фирмам оплачивались приобретаемые у них товары для сооружения данного объекта.

Возмещение кредита производилось за счет экспорта части продукции построенных объектов в объеме, полностью покрывающем

сумму кредита, включая процент по нему. При этом построенные объекты находились в собственности государства. Основная часть предприятий приходилась на химическую, нефтехимическую, нефтегазовую, целлюлозно-бумажную, угольную, металлургическую, легкую и пищевую промышленность. Всего было построено 60 предприятий.

Такие компенсационные соглашения имели взаимовыгодный характер. Иностранные кредиторы были обеспечены постоянными заказами на многие годы. Что касается СССР, то компенсационные соглашения сыграли большую роль в решении энергопроблем страны (создание единой энергетической системы). Но ожидаемого эффекта получено не было: не решены задачи технического перевооружения обрабатывающих отраслей, машиностроения, легкой и пищевой промышленности, ускоренного развития новейших производств и технологий.

Привлечение иностранного капитала в форме прямых инвестиций в экономику СССР, как и стран Восточной Европы и Азии просоциалистической направленности, считалось нецелесообразным и невозможным. Этому препятствовали как объективные причины — антирыночный механизм хозяйствования, так и субъективные — определенные идеологические догмы, переоценка собственных технических и технологических возможностей.

Но отношение к привлечению иностранного капитала в национальную экономику в ряде стран стало меняться. Появились законы, которые решали правовые вопросы создания совместных с иностранным капиталом предприятий. Они были приняты в Югославии в 1967 г., Румынии — 1971, Венгрии — 1972, Польше и Китае — 1979, Болгарии и Монголии — 1980, Кубе — 1982, Северной Корее — 1984, Чехословакии — 1986, Вьетнаме — 1988 г.

В России основной формой внешнеэкономических отношений оставалась внешняя торговля. Но внешнеторговый баланс был не в пользу страны: вывозили сырье, ввозили — оборудование, продовольствие и т.п.

Внешняя торговля не отвечала задачам выхода из экономического кризиса, включения страны в систему мирового хозяйствования. Их можно было решить только путем перехода от торговых связей к более высокой ступени интеграции, которой является сотрудничество в главной сфере экономической деятельности, а именно в сфере производства.

Уже в 1986—1987 гг. Правительство СССР приняло ряд постановлений по развитию и совершенствованию внешнеэкономических отношений, которые определили основные направления перестройки внешнеэкономической деятельности:

- прямой выход на внешний рынок широкого круга предприятий;
- переход от преимущественно торговых отношений к специализации и кооперированию;
- развитие новых форм участия в международном разделении труда: совместное предпринимательство, производственная кооперация с фирмами зарубежных стран, компенсационные сделки, создание зон свободного предпринимательства и др.

5.3. СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП

Привлечение в российскую экономику иностранных инвестиций, в масштабах и по структуре соответствующих потребностям страны и ее национальным приоритетам, невозможно без государственного механизма их регулирования, включающего законодательно-правовую базу, а также соответствующие административные структуры. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в стране осуществляется общим гражданским и хозяйственным законодательством и специальным инвестиционным законодательством, регулирующим порядок инвестирования отечественных и иностранных капиталов.

Нормативно-правовая база регулирования иностранных инвестиций начала создаваться в стране еще во времена СССР. Крупным шагом в области доступа иностранных инвестиций в страну и их регулировании стали «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР» (приняты ВС СССР 10 декабря 1990 г. № 1820-1) (далее — Закон). Этот Закон определил круг возможных субъектов инвестиционной деятельности. Он установил, что основным правовым документом, регулирующим взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности, является договор либо соглашение. Это был комплексный законодательный акт, поскольку в нем содержались положения об инвестиционной деятельности как отечественных, так и иностранных инвесторов. Применительно к иностранным инвестициям Закон содержал важные положения о гарантиях, что имело особое значение для создания надлежащего правового климата для иностранных инвестиций.

В Законе впервые в нашем законодательстве было предусмотрено, что инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, что к ним не применяются меры, равные по последствиям национализации. Национализация и другие подобные меры должны осуществляться только на основе законодательных актов с возмещением инвестору

в полном объеме убытков, причиненных прекращением инвестиционной деятельности.

Основополагающим документом, регулирующим деятельность иностранных инвесторов в России, принятым также в период существования СССР, стал Закон РСФСР от 4 июля 1991 г. № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Принятие этого закона способствовало созданию правовых условий для деятельности иностранных инвесторов в России. Инвесторы получили право не только вкладывать средства в качестве доли в уставный капитал, но и создавать предприятия, полностью им принадлежащие, участвовать в приватизации российских предприятий, покупать их акции, облигации и другие ценные бумаги. В законе подчеркивался примат международного права над национальным, если в отношении иностранных инвестиций международными договорами, действующими в РФ, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в российском законе и в других нормативных актах. В последующие годы были приняты акты общефедерального характера, определившие политико-экономический статус страны, принципы и формы хозяйствования, становления и развития экономических отношений. Эти документы не являются документами прямого действия в отношении иностранных инвестиций и, как правило, не содержат соответствующих норм. Однако деятельность иностранных инвесторов подчиняется этим нормативным актам. Имеются в виду гражданский, таможенный, налоговый, земельный и другие кодексы, законы об акционерных обществах, закон о валютном регулировании и контроле и др.

В 1995 г. принят Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», который определил порядок формирования инвестиционного механизма в минерально-сырьевых отраслях экономики страны на основе договорных отношений между инвестором и государством.

Государство предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ. А инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции, механизм финансовых отношений между сторонами соглашения. Установлено, что инвестор платит налог на прибыль и платежи за пользование недрами. Но при этом в течение всего срока СРП он освобожден от взимания налогов, сборов, акцизов и других обязательных платежей, предусмо-

тренных законодательством Российской Федерации (они заменяются разделом продукции на условиях СРП).

В законе предусмотрены и другие важные положения: о контроле за исполнением СРП, ответственности сторон, прекращении действия СРП, разрешении споров и др.

Все это имеет принципиально важное значение, так как вложения капитала в указанные отрасли сопряжены со значительным риском. Соглашения о разделе продукции позволят гибко учитывать особенности резко отличающихся друг от друга месторождений полезных ископаемых, максимально обеспечивая интересы сторон — участников таких соглашений. Соглашения о разделе продукции создают необходимые предпосылки для более широкого привлечения иностранных инвестиций. Однако ряд положений закона противоречит Соглашению ТРИМС ВТО. После подписания Россией Соглашения ТРИМС ВТО или ратификации Договора к энергетической хартии (ДЭХ)¹ встанет вопрос о правомерности ряда положений Закона РФ о СРП.

В 1999 г. принят новый Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ). Этот закон существенно отличается от закона 1991 г. Если закон от 1991 г. устанавливал правовые и экономические основы осуществления иностранных инвестиций на территории России, то новый закон определяет основные гарантии прав инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, а также условия предпринимательской деятельности инвесторов и созданных с их участием предприятий. При этом закон 1999 г. регулирует отношения, связанные с гарантированием прав иностранных инвесторов только при осуществлении ими предпринимательской деятельности в реальном секторе российской экономики. Деятельность иностранных инвесторов в банковской, страховой, образовательной, религиозной, благотворительной сферах регулируется соответствующим законодательством России, например федеральными законами о банках и банковской деятельности, о страховании, некоммерческих организациях.

Свод гарантий, предоставляемых Законом об иностранных инвестициях в РФ, выглядит следующим образом.

Инвестору гарантируется полная и безусловная защита прав и интересов, а также право на возмещение возможных убытков, причиненных ему незаконными действиями государственных органов различного уровня.

¹ В настоящее время Договор не ратифицирован.

Инвестору гарантировано осуществление инвестиций на территории Российской Федерации в любых формах, не запрещенных законодательством. Вклады инвесторов в уставный капитал оцениваются в валюте Российской Федерации. Имущество иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями не может быть национализировано или реквизировано (кроме случаев, предусмотренных федеральными законами либо международными договорами Российской Федерации). В случае реквизиции инвестору или предприятию с его участием гарантируется выплата стоимости реквизируемого имущества, а при национализации — возврат стоимости национализируемого имущества и других убытков.

Инвестору гарантировано право на свободное использование доходов (после уплаты предусмотренных законодательством налогов и сборов) на территории Российской Федерации для инвестирования или иных целей, а также на вывоз их за границу в иностранной валюте.

Для любого инвестора важен инвестиционный климат. В России установлен национальный режим. Этот режим, однако, предусматривает изъятия ограничительного и стимулирующего характера.

Изъятия ограничительного характера, как и в других странах, преследуют цели защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц и обеспечение обороны страны и безопасности.

Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов установлены в интересах социально-экономического развития.

Несмотря на отрицательное отношение к подобной практике со стороны международных финансовых организаций, она отражает объективные реалии конкурентной борьбы за привлечение ПИИ и является неотъемлемым элементом стратегии стран, которые добились наибольших успехов в данной сфере. В этом смысле показателен опыт Китая, который широко использует разного рода льготы.

Согласно федеральному закону об иностранных инвестициях в РФ, для иностранных инвесторов и коммерческих организаций важной, но косвенной льготой является государственная гарантия, заключающаяся в иммунитете предприятий от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации (так называемая стабилизационная или «дедушкина» оговорка). Однако ее применение ограничено следующими критериями.

1. Стабилизационная оговорка распространяется только на изменения, вызванные вступлением в силу новых федеральных законов и других нормативно-правовых актов, касающихся:

- 1) ввозных таможенных пошлин (кроме введенных в целях защиты экономических интересов страны при осуществлении внешней торговли);
- 2) федеральных налогов (за исключением акцизов и НДС на товары, производимые на территории России);
- 3) взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд);
- 4) иных изменений и дополнений в законодательстве, ведущих к увеличению совокупной налоговой нагрузки на деятельность иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями, либо устанавливающих режим дополнительных запретов и ограничений на осуществление ПИИ по сравнению с теми, которые действовали на день начала финансирования инвестиционного проекта.

2. Стабилизационной оговоркой могут воспользоваться только следующие категории коммерческих организаций с иностранным капиталом:

- 1) доля иностранного капитала в УК которых превышает 25%;
- 2) осуществляющие приоритетные инвестиционные проекты независимо от доли иностранных инвесторов в УК (приоритетный проект — проект, сумма иностранных инвестиций в который не менее 1 млрд руб. и либо применительно к которому минимальная доля иностранных инвестиций в уставном капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями — не менее 100 млн руб.).

3. Стабилизационная оговорка действует на протяжении всего срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более семи лет с начала его финансирования за счет иностранных инвестиций. Срок окупаемости дифференцируется в зависимости от видов инвестиционных проектов в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Правда, возможно его продление (более семи лет) в исключительных случаях на основании решения Правительства России (при осуществлении приоритетных инвестиционных проектов в сфере производства или создания транспортной или иной инфраструктуры с суммарным объемом ПИИ не менее 1 млрд руб.).

Стабилизационная оговорка не распространяется на изменения и дополнения, которые вносятся в законодательство России или принимаемые новые законы России и другие нормативно-правовые акты в целях защиты основ конституционного строя, здоровья, нравственности, безопасности, обороноспособности, всего, что оговорено в российском законодательстве.

Правительство РФ:

- 1) устанавливает критерии оценки изменения неблагоприятного характера для иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранным капиталом, которые касаются: условий взимания таможенных пошлин, федеральных налогов, взносов в государственные внебюджетные фонды, а также запреты и ограничения по осуществлению ИИ на территории России;
- 2) утверждает порядок регистрации инвестиционных проектов;
- 3) осуществляет контроль за реализацией приоритетных проектов в установленные сроки.

В случае невыполнения иностранным инвестором перечисленных выше обязательств (п.1) они лишаются всех указанных льгот (неуплаченные суммы в результате предоставленных льгот подлежат возврату). Таким образом, в законе не зафиксирован принцип неизменности правовых основ инвестирования, а только перечислены факторы, которые некоторое время могут оставаться неизменными. Возможно изменение экспортных пошлин и т.д. Такой перечень не может быть исчерпывающим. В законе идет речь только об инвесторах, осуществляющих приоритетные инвестиционные проекты. Понятие «неизменности совокупной налоговой нагрузки» относится только к этим приоритетным инвестиционным проектам. Стабилизационная оговорка в законе связана лишь с термином окупаемости, т.е. возвратом денежных средств, и никак не оговорена возможность сохранения коммерческих результатов и долгосрочных доходов инвестора, имеющая первостепенное значение.

В законе об иностранных инвестициях и других законодательных актах есть статьи, которые специально посвящены льготам, предоставляемым иностранному инвестору и предприятию с его участием. В частности, инвесторам или организациям с иностранным капиталом, которые участвуют в реализации приоритетных инвестиционных проектов, предоставляются таможенные льготы в соответствии с таможенным законодательством. Товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации в качестве вклада в уставный капитал, а также вывозимые отдельные товары собственного производства освобождаются от уплаты ввозной таможенной пошлины. При этом следует учитывать ранее установленные правила: ввозимые товары относятся к основным производственным фондам, не являются подакцизными и ввозятся в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного капитала.

Льгота предоставляется в виде освобождения от уплаты таможенной пошлины или в форме зачета ранее уплаченной пошлины.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ установлено, что ввоз на таможенную территорию Российской Федерации технологического оборудования, комплектующих и запчастей к нему, ввозимых в качестве вклада в УК, освобождается от налогообложения НДС. Но в случае реализации такого товара НДС подлежит уплате таможенными органами в полном объеме с начислением пени за весь период, считая с даты ввоза оборудования на таможенную территорию Российской Федерации.

Льготы и гарантии иностранным инвесторам предоставляются также субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления Российской Федерации в пределах их компетенции. Помимо льгот они могут давать инвесторам определенные гарантии, осуществлять их финансирование и оказывать другие виды поддержки за счет средств своих бюджетов и внебюджетных фондов.

Льготы могут предоставляться и другими нормативными актами, не связанными напрямую с иностранными инвестициями, но на которые иностранные инвесторы могут рассчитывать. Так, в первой части Налогового кодекса РФ (ст. 66, 67) предусмотрены возможность и условия предоставления инвестиционного налогового кредита. На предоставление налогового кредита могут претендовать инвесторы, осуществляющие НИОКР либо техническое перевооружение производства, внедренческую или инновационную деятельность; выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона, предоставление особо важных услуг населению. В законе о лизинге есть меры государственной поддержки лизинговой компании, в том числе с участием иностранных инвесторов. Среди них: разработка и реализация лизинговых программ на федеральном уровне и в регионах, предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов, финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов, в том числе с участием фирм-нерезидентов, предоставление налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности, создание фонда госгарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин, оборудования и др.

В 2003 г. принят Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Основная задача закона — оптимизация инвестиционного процесса в стране и препятствование ускоренному бегству капитала в случае возникновения кризисных ситуаций. В том же году вступил в силу «Закон о крестьянском (фермерском) хозяйстве», который разрешил иностранным инвесторам создавать в России фермерские хозяйства. Земельный кодекс решил

вопросы пользования землей (на условиях собственности или аренды). Однако по этому вопросу в кодексе нет специальной главы, а положения о правах иностранных лиц отражены в различных пунктах его статей.

Иностранные граждане, лица без гражданства и иностранные юридические лица — собственники зданий, строений, сооружений имеют право на приобретение земельных участков в собственность.

Физические лица, являющиеся иностранными гражданами и не имеющие гражданства, могут получать и использовать земельные участки на правах аренды. Но это право не распространяется на иностранные государства и иностранные юридические лица. Одновременно предусмотрена возможность арендных отношений иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, которые являются собственниками зданий, строений, сооружений, находящихся на чужом земельном участке.

Эти положения Земельного кодекса РФ являются важной гарантией для иностранных инвесторов, осуществляющих прямые капиталовложения в Россию. В 2005 г. приняты Федеральные законы от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах» и от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Целью создания ОЭЗ в России является диверсификация и развитие отдельных отраслей экономики и регионов страны, стимулирование роста профессионального и интеллектуального уровня населения, активизация внедрения новых технологий, передовых методов организации производства и инноваций. Предусмотрено создание промышленно-производственных, технико-внедренческих и туристско-рекреационных зон с благоприятным для резидентов инвестиционным климатом. В 2007 г. в Закон об особых экономических зонах было внесено дополнение, разрешающее организацию портовых зон.

В законе установлены условия и требования государства, предъявляемые к созданию ОЭЗ, предусмотрены меры стимулирования инвесторов, в том числе иностранных. Преференции можно объединить в следующие три группы: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Выделим налоговые и таможенные льготы, имеющие первостепенное значение для инвесторов:

- гарантии инвесторам от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах;
- освобождение от налогов на имущество и землю на пять лет;
- снижение налога на прибыль (до 20%);
- установление льготной ставки ЕСН в размере 14% (для технико-внедренческих зон);

- свободная таможенная зона (кроме туристско-рекреационных);
- расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата) признаются в размере фактических затрат;
- в промышленно-производственных зонах допускается применение ускоренной амортизации с коэффициентом «2»;
- снимается 30%-ное ограничение на перенос убытков на последующие налоговые периоды;
- ввозимая на территорию промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ иностранная продукция не облагается НДС и может использоваться на их территориях без уплаты НДС.

Таким образом, для инвесторов созданы благоприятные экономические условия функционирования.

Целью Закона о концессионных соглашениях является привлечение инвестиций (отечественных и иностранных) в экономику России, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений.

Согласно закону, по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне, осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения. Концедент обязуется предоставить на срок, установленный соглашением, права владения или пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Закон регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, устанавливает гарантии прав и законных интересов участников концессионных соглашений.

Вместе с тем следует обратить внимание на то, что само понятие «концессия» в законе не определено. Это идет в разрез с мировой практикой.

Характерной особенностью российского закона является отнесение к объектам концессионного соглашения исключительно недвижимого имущества.

В случае ненадлежащего исполнения концессионером своих функций возможно расторжение концессионного соглашения в судебном порядке, однако до решения суда от некачественных услуг, предоставляемых концессионером, будут страдать потребители.

В законе отсутствует четкий механизм разделения большей части возможных рисков между концессионером и концедентом, хотя диверсификация рисков является центральным моментом государственно-частного партнерства. В законе указывается только, что риск случайной гибели и повреждения имущества несет концессионер, если иное не установлено соглашением. Если обратиться к украинскому законодательству, то риск случайной гибели и повреждения объекта концессии, наоборот, несет концедент, а концессионер принимает на себя обязанность по страхованию имущества в пользу участника соглашения, несущего риск непредвиденной утраты или повреждения имущества. Французская судебная практика тоже исходит из того, что «предсказуемый» риск также лежит на концессионере и риск форс-мажора полностью покрывает концедент. При таком методе значительно снижаются риски концессионера, а значит, и стоимость привлекаемых им источников финансирования. Все это вместе взятое влияет в конечном итоге на стоимость услуг концессионера и общую эффективность реализуемого проекта.

Закон подробно описывает процедуру конкурсного отбора концессионера, порядок подачи документов, определения победителей. В результате прохождения всех этапов процесс заключения концессионного соглашения может занимать достаточно длительное время. Заключение соглашения без конкурса возможно только в том случае, если на участие в конкурсе подано или критериям конкурса соответствуют менее двух заявок. Подобная строгая регламентация процедур конкурсного отбора будет сдерживать реализацию небольших проектов на местном уровне. В этой связи интересной представляется филиппинская законодательная практика: все концессионные проекты подразделяются на приоритетные, инициаторами которых выступают органы власти, и на те, реализация которых была предложена частным инвестором. Концессионные соглашения, инициаторами которых выступают частные инвесторы, могут заключаться путем переговоров, без проведения конкурсных процедур.

Закон о концессионных соглашениях предусматривает защиту прав концессионера только в случае неблагоприятного для него изменения законодательства и при незаконных действиях (бездействии) органов власти. Однако сам механизм полного или частичного возмещения концессионеру произведенных им инвестиций, в том числе и по причине форс-мажора, в законе фактически отсутствует. Защита прав концессионера в случае неблагоприятного изменения экономической ситуации не предусмотрена вовсе.

Также недостаточно четко прописана норма, согласно которой существенным нарушением условий концессионного соглашения

является прекращение или приостановление концессионером деятельности без согласия концедента. Временное прекращение деятельности концессионера может быть вызвано налоговой проверкой или иными мерами контрольных органов, т.е. фактически по инициативе органов власти. Видимо необходимо уточнить, в каких именно случаях приостановление или прекращение концессионером деятельности является существенным нарушением соглашения.

Можно отметить и другие недостатки закона.

- Отсутствие исключительных коммерческих прав концессионера на объект концессии. В законе не указывается, что только концессионер, обладая правом коммерческой эксплуатации концессионного объекта, имеет исключительное право на установление условий и порядка ведения бизнеса по отношению к данному инфраструктурному объекту.
- Невозможность залога объекта концессии значительно усложняет получение кредита концессионером. Нежелание властей отдавать в залог объект концессии вполне закономерно, но можно разрешить предоставлять в залог само право на концессию.
- Законом предписано в течение 60 суток после подписания концессионного соглашения заключить с концессионером договор передачи в аренду земельных участков, но в условиях существующего земельного законодательства это достаточно проблематично.

В целом Закон о концессионных соглашениях носит скорее рамочный характер в силу качественных различий концессионных объектов. Заключение соглашения на конкретный объект инфраструктуры будет осуществляться на основе типовых соглашений.

В начале 2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обороны страны и безопасности государства». Стратегическими признаны 42 вида деятельности в атомной, космической и авиационной отраслях, в сферах производства и обороте вооружений, военной и специальной техники, в областях геологического изучения недр, разведки и добычи полезных ископаемых на участке недр федерального значения.

Стратегический статус получили также теле- и радиовещание на территории, где проживает население, составляющее половину или более половины численности субъекта Федерации, а также выпуск периодического печатного издания, продукция которого выпускается тиражом отдельного номера не менее 1 млн экземпляров. К сделкам по вхождению в капитал предприятий стратегических отраслей, которые

совершаются иностранными государствами или международными организациями, закон устанавливает самые жесткие меры. Продавать можно не более 25% акций стратегических предприятий и лишь 5% добывающих.

Как известно, потенциальным инвесторам, прежде всего иностранным, не хватает информации для принятия решений о вложении средств. Во многих странах аналогичные проблемы решаются созданием национальных агентств по привлечению инвестиций. Сейчас в мире насчитывается свыше 400 таких агентств: 160 национальных и 250 территориальных. Вопрос о создании такого агентства в России обсуждается давно. На необходимость его создания неоднократно указывали эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Как альтернатива такому агентству Национальное Агентство прямых инвестиций (НАПИ) и Союз промышленников и предпринимателей России (РСПП) создали Национальную ассоциацию агентств инвестиций и развития (НААИР). Целью ассоциации является оказание помощи регионам в продвижении своих инвестиционных проектов, а также в улучшении инвестиционного имиджа России за рубежом.

Таким образом, в России создана необходимая для иностранных инвесторов правовая база, которая в значительной степени (наряду с политической, экономической, социальной ситуациями) предполагает наличие в стране благоприятного инвестиционного климата¹. Неслучайно, по данным ВТО, Россия заняла в 2007 г. первое место в рейтинге стран по притоку иностранного капитала². Отличительной чертой указанного года является также рекордный приток прямых иностранных инвестиций. Но рекорд поставил и отток прямых инвестиций (деньги, которые вложили наши компании в приобретение зарубежных активов). С одной стороны, этот факт можно оценить с положительной стороны, так как он говорит об интеграции страны в мировую экономику. С другой стороны, показатель оттока прямых иностранных инвестиций сопоставим с показателем их притока, т.е. в итоге их вклад в общий показатель практически нулевой. Рекордная цифра чистого притока капитала была достигнута за счет роста портфельных инвестиций, а также займов и кредитов, которые наши компании и банки брали за рубежом. Это свидетельствует о неэффективной структуре притока иностранных инвестиций. Инвестиционный баланс сложился не в пользу нашей страны.

¹ Имеется в виду докризисный период.

² Известия от 21.04.2008.

Следовательно, необходимо привлекать и стимулировать инвестиции, нужные для модернизации, а не наращивать внешний долг корпораций. Иностраный капитал должен обеспечивать передачу России передовых технологий (в том числе управления) или выход на новые, ранее недоступные рынки или приходиться в отрасли, развивать которые без него не могут ни отечественный бизнес, ни государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РСФСР от 26.06.1991 г. № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР».
2. Закон РСФСР от 04.07.1991 г. № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР».
3. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
4. Федеральный закон от 09.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 13.01.1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».
6. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
7. Федеральный закон от 29.01.2002 г. № 10-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге».
8. Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции UNIDROIT «О международном финансовом лизинге».
9. Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и контроле».
10. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
11. Федеральный закон от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
12. Федеральный закон от 29.04.2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».
13. Библиотека юридической компании PG&P. Правовая поддержка иностранных инвестиций. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.
14. *Донгаров А.Г.* Иностранный капитал в России и СССР. М. : Международные отношения, 1990.
15. *Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес : внешняя среда и деловые операции. М. : Дело, 1998.
16. *Гелюта И.Ф.* Трансфертное ценообразование и его методы. М. : МАКС Пресс, 2001.
17. *Гилитская Е.В.* Теоретико-методологические основы иностранного инвестирования отечественного производства. М. : МАКС Пресс, 2001.
18. *Елизаветин М.Е.* Иностранный капитал в экономике России. М. : Международные отношения, 2004.
19. *Ефимова В.С.* Привлечение иностранного капитала : опыт развивающихся стран. М. : Финансовая Академия при Правительстве РФ, 1999.