**ЛЕКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ОВЭД**

**Российская Федерация в мировом хозяйстве.**

В мировом хозяйстве страна известна как крупный производитель минерального сырья. В конце 90-х годов Российская Федерация обеспечивала 28% мировой добычи природного газа, 14% — каменного угля, 11% — нефти. Она является крупным производителем алмазов, алюминия, платины, электроэнергии, черных металлов, деловой древесины, хлопчатобумажных тканей, зерна, минеральных удобрений, но незначительным производителем машин и оборудования.

Все машиностроение РФ по объему продаж уступает одной американской корпорации «Дженерал моторс». На долю Российской Федерации приходится 0,3% мирового объема наукоемкой продукции.

Экономическая слабость РФ крайне затрудняет для нее реализацию своих потенциальных преимуществ. Минеральные и сырьевые ресурсы (до 40% доступных полезных ископаемых) сосредоточены в сибирском и дальневосточном районах. Освоение природных ресурсов, так же, как и воплощение прежних и новых научно-технических наработок в конкурентоспособные изделия, требуют для своей реализации крупных капитальных расходов, которые могут оказаться непосильными для страны в ближайшем будущем при существующем воспроизводственном режиме.

**Российская Федерация в мирохозяйственных связях**

**Открытость экономики.**

РФ выступает во всех видах внешнеэкономических связей, став открытой для зарубежных хозяйствующих субъектов. Ее внешнеторговая квота превышает 44% ВВП, при этом на экспорт идет свыше 24% ВВП (1990 г. — 18%). Это примерно соответствует показателям развитых стран.

По ряду экспортных поставок экспортная квота достигает высокого уровня: сырая нефть — 45%, нефтепродукты — 36%, природный газ — 37%, минеральные удобрения — 72%, черные металлы, медь — 72—80%, целлюлоза — 85%, алюминий — 90%. Как видно, ряд отраслей почти полностью работает на внешний рынок.

Большую роль играет импорт во внутреннем спросе страны. За счет импорта обеспечивается 35—37% спроса на продовольственные товары, в том числе на 60% — на мясо, на 50% — на сливочное масло. Почти полностью за счет импорта удовлетворяется спрос в аудиовизуальной технике, бытовых электроприборах. Доля импорта машин и оборудования превышает 60% (15—20% в 80-е годы).

Значительный рост открытости российской экономики объясняется резким снижением внутреннего предложения, превращением внутрисоюзных поставок в международные. На первом этапе внешнеэкономическая политика Российской Федерации была направлена главным образом на повышение степени открытости, на усиление взаимодействия с западными и международными торговыми и финансовыми институтами. В середине 90-х годов были почти полностью упразднены квоты и лицензии, экспортный тариф, субсидирование экспортных поставок. Единственным регулятором ввоза товаров оставался импортный тариф. Была введена внутренняя и внешняя обратимость рубля по текущим операциям, иностранцы допущены на финансовый рынок. Защита национального производства, отдельных его секторов оказалась на заднем плане. Преобладал подход — запад нам поможет. Это привело к гипертрофированной зависимости российского хозяйства от международных рынков.

**Внешняя торговля.**

Доля Российской Федерации в мировой торговле сократилась. В мировом экспорте она равнялась 1,3% в 1999 г. против 2,7% в 1991 г. По размерам внешнеторгового оборота страна занимает 20-е место в мире. Внешнеторговый оборот развивался умеренными темпами, увеличившись в долларовом выражении в 1,4 раза, при этом импорт сократился в 1,2 раза.

Положение РФ в системе внешнеторговых связей существенно ухудшилось. Отставание отраслевой структуры промышленного производства, нарастание технологического отставания, износа производственного оборудования привели к снижению конкурентоспособности. В большинстве отраслей российской промышленности издержки производства на единицу продукции в 2—2,8 раза выше, чем в ведущих промышленных странах. Промышленное производство увеличило материало-, энерго- и трудоемкость. Энергоемкость ВВП увеличилась на 21%, промышленного производства — на 39%. По производительности труда обрабатывающая промышленность в 5—6 раз уступает развитым и в 3—4 раза НИС. Производительность труда в сельском хозяйстве по величине добавленной стоимости на одного занятого в 15—20 раз ниже, чем в ведущих странах Запада.

По показателям общественной производительности труда РФ стала значительно уступать (в 1,6 раза) Бразилии, практически сравнялась с уровнем КНР (в 1990 г. она превосходила общую производительность в промышленности КНР в 2,5 раза).

Развитие производства предопределило изменение товарной структуры внешней торговли, в которой значительно усилилась сырьевая направленность.

И с т о ч н и к: Устинов И.Н. Мировая торговля. Статистически-аналитический справочник. — М.: Экономика, 2000. — С. 299; Российский статистический ежегодник 2000. Статистический сборник. — М., 2000. — С. 582.

**Товарная структура экспорта РФ, %**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Товарные группы** | **1993** | **1997** | **1999** |
| Продовольственные товары и  сельскохозяйственное сырье | 3,1 | 2,8 | 2,7 |
| Минеральные продукты | 52,0 | 47,9 | 44,2 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 5,7 | 8,3 | 8,6 |
| Кожевенное сырье, пушнина, изделия из них | 0,1 | 0,4 | — |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 3,8 | 4,2 | 5,1 |
| Текстиль и текстильные изделия, обувь | 0,6 | 1,1 | 1,4 |
| Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 19,0 | 24,0 | 25,9 |
| Машины и оборудование, транспортные средства | 6,9 | 10,3 | 10,6 |
| Другие товары | 8,0 | 1,0 | 4,1 |

***Структура экспорта*** стала приближаться к соответствующей структуре ряда развивающихся стран. Свыше половины объема в нем составляют энергетические товары, металлы. Доля машин снизилась до 8—11% стоимостного объема экспорта (1990 г. — 18%). В структуре экспорта обрабатывающей промышленности доля высокотехнологичных товаров выше, чем в Бразилии, но ниже, чем в КНР. Энергосырьевая направленность экспорта предопределяет значительную зависимость торгового и платежного балансов страны от колебаний цен на сырьевые товары на международных рынках.

По отдельным товарам поставки из РФ занимают важное место во внутреннем спросе отдельных стран-импортеров. Так, поставки энергетических товаров из страны покрывают 80% потребностей Украины, полностью — стран Балтии, свыше 50% — стран Восточной и Центральной Европы, до 20% — западноевропейских стран. В ряде производств российские производители имеют высокую конкурентоспособность: черная и цветная металлургия, нефтехимическая и лесная промышленность.

Значительные изменения произошли в ***структуре импорта****:* снизилась доля машин и оборудования, усилилась роль потребительских товаров. Доля машин и оборудования сократилась с 44,5% в 1990 г. до 36,3 в 1999 г. Вместе с тем машины и оборудование составляли крупнейшую позицию, но она была ниже уровня промышленно развитых стран. Значительное место в импорте занимают сельскохозяйственные продукты (свыше 26% за десятилетие) и химические товары (11%). В целом структурные изменения во внешней торговле связаны с увеличением доли сырья, малообработанных товаров и товаров широкого потребления.

Рассмотренные изменения во внешней торговле в определенной мере вызывались сдвигами в ***географическом направлении внешней торговли.* О**сновными торговыми контрагентами стали развитые страны, на которые приходится более 60% российского торгового оборота. Доля стран СНГ составляет 15—20%, развивающихся стран — 15%. Произошло сокращение стран СНГ и развивающихся государств. Среди развитых стран основными рынками сбыта российских товаров являются страны ЕС — 34% и США — 8%. В Западной Европе крупнейшим потребителем российской продукции выступает Германия. — 9,8%. У ведущих западных контрагентов торговый оборот с Российской Федерацией составляет незначительную величину их внешней торговли — 0,1—0,8%, только у ФРГ и Италии этот показатель превышает 1,5%.

Торговый баланс сводился с возраставшим положительным сальдо, которое в основном обеспечивалось в торговле с развитыми странами.

**Российская Федерация в движении капитала.**

Еще до сформирования развитой денежно-кредитной системы РФ широко включилась в международное движение капитала. Она стала крупнейшим субъектом в вывозе капитала в нелегальной форме.

Официальный ***экспорт капитала*** (по лицензиям Центрального банка) за 1991—1998 гг. составил 11 млрд долл., в том числе прямые и портфельные инвестиции равнялись 4,5 млрд долл., или примерно 41% разрешенной суммы капитала.

По оценке ЮНКТАД, в 1998 г. накопленная сумма российских зарубежных прямых капиталовложений составила 7,4 млрд долл., или примерно 0,02% их мирового объема. В указанную сумму входят советские заграничные прямые капиталовложения. К началу 90-х годов за рубежом насчитывалось около 300 совместных компаний с участием советского капитала. 64% из них были зарегистрированы в Западной Европе, 14% — в Америке, 13% — в Азии. Совокупный объем капиталовложений в эти компании оценивался в 2—2,5 млрд долл.

В 90-е годы вывоз капитала в форме прямых инвестиций колебался в пределах 0,2—3% валовых вложений в основной капитал в российском хозяйстве. Основными экспортерами капитала и инвесторами в зарубежную экономику выступают финансово-промышленные группы топливно-энергетической сферы. Легальный вывоз капитала составлял незначительную величину по сравнению с нелегально вывезенным капиталом.

Оценка нелегальной утечки капитала сильно разнится — от 9 до 100 млрд долл. в год, что составляет от 2 до 30% ВВП Российской Федерации. Предельная цифра нелегального вывоза в конце 90-х годов оценивалась в 1,4 трлн долл., что представляет чудовищное расхищение национального богатства. Огромная величина утечки капитала во много раз превышает объем иностранных инвестиций и экономической помощи Российской Федерации за 90-е годы. Господствующие круги, именуемые элитой, в 90-е годы продемонстрировали, что свое будущее они видят вне Большой и Малой России. Движущей силой нелегального перемещения капитала служила теневая экономика.

Огромные масштабы утечки капитала стали важной причиной хозяйственного кризиса, снижения уровня жизни населения. Они сдерживают инвестиционный процесс, подрывают валютное положение страны, существенно сократили налоговые поступления, затруднили погашение внешней задолженности.

Объем утечки капитала из РФ показывает, что созданное трудом нескольких поколений национальное богатство в немалой степени способствовало экономическому подъему западных стран в 90-е годы.

В 90-е годы Российская Федерация привлекала иностранный капитал в больших размерах. Основная его часть (70%) была привлечена в форме ссудного капитала. РФ использовала все основные формы заимствования: государственные кредиты, кредиты международных организаций, размещение обязательств на международных рынках. Значительная часть средств поступила в форме экономической помощи. В год финансового кризиса 1998 г. ее объем составил 0,4% ВВП, или 4 долл. на жителя РФ (Эстонии — 62, Латвии — 40, Литвы — 34, Грузии — 30, Украины — 8 долл.).

Широкое использование иностранного ссудного капитала привело к значительному увеличению внешнего долга — в три раза. По данным Мирового банка, в 1998 г. объем внешнего долга Российской Федерации составил 183,6 млрд долл. (1990 г. — 59,8). Он стал одним из крупнейших среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Большая часть его приходилась на государственную и гарантированную государством задолженность. Примерно 10% ее составляют кредиты МВФ. Следует отметить, что рост внешнего долга происходил при наличии огромного, постоянно растущего положительного сальдо торгового баланса. Экспорт в 1,8 раза превосходит объем импорта.

Снижение производства, высокий уровень теневой экономики привели к тому, что РФ постоянно испытывает трудности с погашением задолженности и ее обслуживанием. В результате переговоров и вступления Российской Федерации в Лондонский и Парижский клубы кредиторов удавалось договориться о реструктуризации внешних долгов. Погашение основной части долга существенно облегчило текущие выплаты и снизило сумму задолженности.

В силу того, что Российская Федерация стала правопреемницей СССР, к ней перешли внешние активы Советского Союза. Общая сумма задолженности иностранных государств (без задолженности стран СНГ) составляла 120 млрд долл. Однако РФ не может в полном объеме использовать эти активы. Основными должниками являются развивающиеся страны, часть из которых относится к групп наименее развитых стран. Из 57 стран-должников на регулярной основе выполняли свои долговые обязательстве менее 1/3 государств.

Хозяйственному развитию может служить приток иностранных прямых и портфельных инвестиций, которые формально не создают внешней задолженности. За 1991—2000 гг. их объем достиг 23 млрд долл., из которых 40% составляли портфельные. Приток ИПК по мировым меркам был небольшой — до 0,3—1,3% мирового объема в конце 90-х годов. В абсолютном размере общая сумма ИПК превысила 14 млрд долл., что составляло незначительную величину в мировом объеме ИПК — 0,03%.

Ежегодный приток ИПК в РФ занимал небольшое место в общем объеме валовых капиталовложений в основной капитал — от 1,1 до 7,2%. Столь небольшое значение иностранных прямых инвестиций обычно объясняется неблагоприятными условиями инвертирования (коррупция и т. д).

Основной сферой приложения ИПК были пищевая промышленность и топливно-энергетическая сфера. Далее шли торговля и общественное питание. На машиностроение и металлообработку приходится около 5% общего объема капиталовложений. В региональном отношении отмечается огромная концентрация ИПК — свыше 51% их объема приходится на Москву (Санкт-Петербург — 6,9%). Основной приток прямых капиталовложений обеспечивался за счет приобретения существовавших промышленных предприятий и не оказывал заметного влияния на увеличение и обновление основного капитала.

Основными инвесторами ИПК в российскую экономику являются американские корпорации, на долю которых приходится 43% общего объема прямых капиталовложений. Далее со значительным отрывом идут компании ЕС. Среди стран ЕС основными экспортерами выступали германские и британские компании — примерно по 8% наколенных капиталовложений. Обращает внимание высокая доля кипрских компаний (свыше 6% общего объема ИПК), которые не являются заметными инвесторами в мировой экономике. В данном случае речь идет об использовании российского нелегального капитала.

Оценивая движение частного легального капитала, следует отметить, что в 90-е годы происходил его чистый отток. В других европейских странах с переходной экономикой приток частного капитала составил около 180 млрд долл.

В целом внешнеэкономические связи РФ имеют однонаправленный характер, определяемый вывозом товаров и капитала. Это приводило к диспропорциональности хозяйственного развития. Сырьевая ориентация экспорта привела к выделению в рамках материального производства двух секторов, работающих на внутренний и внешний рынок, что вызывает нарушение единства воспроизводственного процесса. В одном секторе большие доходы, в другом — низкая прибыльность и основная занятость. Незначительный приток иностранных прямых капиталовложений не выравнивал эту диспропорцию, а углублял ее. В результате изменений в состоянии внутреннего и внешнего секторов российское хозяйство приобрело черты периферийно-зависимого типа развития.

**Внешнеэкономические связи со странами СНГ**

**Дезинтеграция хозяйств СНГ.**

Особое место в системе внешнеэкономических связей Российской Федерации занимают страны Содружества Независимых государств (СНГ), провозглашенного в декабре 1991 г. в результате развала Советского Союза. В него вошли 13 бывших союзных республик. Провозглашение политического объединения, вместо государственного, как показали прошедшие годы, было направлено на постепенное разъединение союзных республик, раздел собственности Советского Союза и удовлетворение личных и националистических амбиций. К моменту развала СССР в стране доминировали интегрирующие факторы. Производственно-технологическая взаимосвязь предприятий и отраслей обеспечивала единое функционирование экономик союзных республик.В СССР четверть населения (75 млн человек) проживала вне границ своих национальных образований. Каждый восьмой брак считался межнациональным. На референдуме 17 марта 1991 г. большинство граждан высказалось за сохранение Союза в обновленном виде.

Разрушение единого экономического пространства сузило хозяйственный потенциал всех бывших союзных республик, производство упало на 30—50% практически во всех новообразованных государствах. Каждое из них в связи с разрывом кооперационных связей, по оценкам, недополучало ежегодно 40% своего ВВП. Потеря свободных торговых путей, снижение ресурсного потенциала привели к коренному падению геополитической роли РФ, ослаблению ее безопасности. Появление проблем экономической выживаемости новообразованных государств объективно говорило в пользу реинтеграции, что не могли не использовать в своей политике правящие круги стран СНГ.

За время существования СНГ главы государств и правительств подписали более 1300 документов по широкому кругу вопросов торгового, финансового, производственного, технического, оборонного и социально-гуманитарного характера. Процесс хозяйственного единения формально обеспечивается Договором о создании экономического союза (1993 г.), распространяющего свое действие на все страны СНГ, а также Соглашением о создании зоны свободной торговли 1994 г. Было образовано более 30 координирующих и исполнительных органов, в числе которых Совет глав государств. Совет глав правительств, Межгосударственный экономический комитет, Экономический суд и т.д. Их решения носят консультативный и рекомендательный характер. Ни СНГ в целом, ни его отдельные органы не обладают наднациональными полномочиями.

Несмотря на подписанные соглашения, экономическое взаимодействие внутри СНГ не носит интеграционного начала, которое предусматривает приведение разрозненных частей в единство как элементов одной хозяйственной системы. Торговые и другие экономические связи в рамках СНГ осуществляются исключительно на двухсторонней основе, и условия сотрудничества каждой пары существенно разнятся. Поэтому показатели, свидетельствующие об экономическом сотрудничестве в СНГ, отстают от показателей целого ряда других экономических группировок. В СНГ доля взаимного товарооборота в общем объеме внешней торговли составляет около 30%, а в Меркосур, НАФТА — около 50%, в ЕС — свыше 60%. Взаимный товарооборот среди стран СНГ сократился, снизилась сбалансированность внешней торговли.

Препятствием на пути хозяйственного единения стоят субъективные и объективные причины. Это клановость интересов новых собственников производственного аппарата, политические амбиции лидеров, представляющих эти интересы и стремящихся к международному самоутверждению, несмотря на бедственное положение своих стран. Объединению препятствуют усиление неравномерности экономического развития новых стран, сырьевая направленность хозяйств большинства из них. Сдерживающее влияние оказывает ценовая политика, когда внутренние цены для партнеров из СНГ оказываются значительно выше цен на подобные поставки в страны дальнего зарубежья. Дальнейшему разъединению способствует политика западных государств. Экономическая помощь западных стран нередко препятствует процессу производственного кооперирования, нарушает оставшиеся связи между платежеспособными предприятиями.

Виртуальность экономического союза, отсутствие реальной координации внешнеэкономической деятельности, налоговой политики, механизма ответственности за выполнение принятых обязательств дополняются дроблением СНГ на различные субрегиональные группировки. Это Таможенный союз (РФ, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), преобразованный в Евразийское экономическое сообщество; Центрально-азиатское экономическое сообщество (Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан); ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдавия); Союз Белоруссии и России, основанный на сохранении суверенитета двух государств. В качестве разъединяющихся моментов используются доводы о национальной самобытности, религиозной напряженности, геополитической ориентации, социально-экономическом положении.

Суверенизация хозяйств, клановостъ предпринимательской деятельности выступают тормозом развития кооперации на уровне хозяйствующих субъектов или интеграции на микроуровне. (Устойчивые кооперационные связи создают основу для образования международных финансово-промышленных групп.) Препятствием также выступают существующие различия в законодательствах.

Большинство стран СНГ переориентировали свои связи с РФ на другие зарубежные страны, на долю которых приходится 5/4 их экспорта и 2/3 импорта. У Российской Федерации, Армении, Грузии, Узбекистана внешнеэкономическая деятельность переориентирована преимущественно на третьи страны. Только у Белоруссии, Молдавии, Туркмении, Украины большая часть поставок идет на внутренний рынок Содружества. Все это не способствует развитию взаимной торговли, а производственные связи становятся все менее взаимодополняемыми и взаимосвязанными.

**Отношения Российской Федерации с другими странами СНГ**

Экономические отношения РФ с другими участниками СНГ формально относятся к числу приоритетных. Однако объем торговли с этими странами за 1991—1999 гг. снизился со 138 до 19 млрд долл. Доля стран — участниц СНГ в российском товарообороте упала с 54,6 до 18,7%. Произошли качественные изменения. Если в начале 90-х годов поддерживались кооперационные отношения, то в конце десятилетия доминировал простой обмен товарами.

На первом этапе правящие круги поощряли центробежные тенденции, рассматривая СНГ как обузу для РФ. Однако переориентация на западные рынки привела к резкому сокращению экспорта обрабатывающей промышленности. Потеря примышленных рынков наносит ущерб хозяйственному развитию Российской Федерации и может оказаться необратимой.

Необходимость поддержания внешнеэкономических связей вызывается исторически сложившейся специализацией и кооперацией, возможностью сбыта традиционной промышленной продукции средней наукоемкости. РФ может получать многие цветные и редкоземельные элементы (марганец, титан, хром, свинец, фосфор, уран, барий, висмут, стронций и др.), которые необходимы современному производству и ранее на 70—100% обеспечивались внутрисоюзными поставками.

Произошли изменения в географическом направлении внешнеэкономических связей со странами СНГ. Они проявились в значительном снижении удельного веса стран Закавказья и Средней Азии. С некоторыми странами этих регионов экономические отношения почти прекратились. Так, объем товарооборота с Азербайджаном снизился до 4% от уровня 1991 г.

В конце 90-х годов около 70% товарооборота Российской Федерации в рамках СНГ осуществлялось с Украиной и Белоруссией (35 и 33%). На Украину направляется основная часть российского экспорта, Белоруссия обеспечивает основную долю российского импорта. Далее с большим отрывом идет Казахстан. Однако эти страны по величине торгового оборота уступают ФРГ и США.

В экспорте РФ в страны СНГ преобладают продовольственные, сырьевые товары, текстиль. Поставки продукции машиностроения при больших колебаниях к концу 90-х годов составили порядка 1/4 экспорта.

Неоднозначно развивались кредитные отношения. До 1993 г. в рамках единой рублевой зоны Центральный банк РФ был важным источником финансирования других стран СНГ. После распада рублевой зоны Российская Федерация продолжала финансирование других стран СНГ на коммерческих условиях в основном за импорт энергоносителей, но во второй половине 90-х годов почти для всех стран СНГ основным источником финансирования стали западные страны. Общая задолженность стран СНГ Российской Федерации на начало 1998 г. составляла относительно небольшую величину — 6,6 млрд. долл.

Незначительным является движение капитала в форме прямых инвестиций между РФ и другими странами СНГ. Прямые капиталовложения других стран СНГ в российском хозяйстве составляют лишь 1,5% общего объема ИПК. Крупнейшим инвестором среди них является Украина.

**Вопросы к теме:**

**1.** В каком направлении развивались производство и структура

промышленности Российской Федерации в 90-е годы?

**2.** По каким показателям экономического и социального развития РФ

относится к развитым странам?

**3.** Существует ли устойчивая связь между динамикой мировых цен и

экономическим развитием РФ?

**4.** Охарактеризуйте социально-экономическую структуру хозяйства,

оказывает ли она влияние на экономическое развитие страны?

**5.** Раскройте характер участия РФ в мировой торговле.

**6.** Покажите особенности участия РФ в международном движении

капитала.

**7.** Охарактеризуйте роль и место РФ в мировом хозяйстве.

**РОССИЯ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

В середине 90-х гг. доля России в мировой торговле составляла около 1,5%. Как выразился один западный экономист, «если Россия исчезнет с мирового рынка, то никто этого не заметит». Конечно, это явное преувеличение, попытка выдать желаемое за действительное. Вместе с тем это своего рода отражение положения России в мировой торговле.

С начала рыночных реформ российская внешняя торговля становится сферой, имеющей положительную динамику развития.

К середине 90-х гг. порядка 16—18% всех доходов федерального бюджета формировалось за счет различного рода платежей по экспортно-импортным операциям.

Процесс эволюции роста российского экспорта сопровождался тем, что к середине 90-х гг. вывоз многих важнейших видов продукции стал заметно менее прибыльным либо вообще убыточным. Это обусловлено рядом факторов, таких как:

• выравнивание внутренних российских и мировых цен. В середине 90-х гг. подавляющая часть товаров традиционного российского экспорта стоила внутри страны дороже, чем на внешних рынках;

• экспорт терял доходность под воздействием относительного удорожания рубля по отношению к доллару. Курс доллара в России рос с отставанием от темпов инфляции, поэтому рублевые затраты на экспортную продукцию увеличивались быстрее рублевого эквивалента экспортной выручки.

Одновременно со снижением доходности экспорта снижалась и доходность импорта. Этот процесс был обусловлен усилением государственной политики регулирования импорта. В середине 90-х гг. средневзвешенная ставка российского импортного тарифа составляла около 15% (в 1992 г. импорт осуществлялся беспошлинно). Импортные товары облагаются также налогом на добавленную стоимость и акцизами. Уменьшению доходности экспорта и импорта способствовали также рост транспортных тарифов и стабильно дорогой кредит.

Ситуация в стране складывалась таким образом, что даже низкоэффективный экспорт наносил меньшие убытки, чем сворачивание соответствующих экспортных производств. К тому же наращивание экспорта в условиях обострившейся проблемы неплатежей в российской экономике минимизировало риск платежей по поставленной продукции и давало больше возможностей получения за нее реальных финансовых средств. Рост экспорта ряда традиционных российских товаров был не в последнюю очередь обусловлен и заметным сокращением спроса на эти товары на внутреннем рынке в результате экономического кризиса, в котором оказалась Россия.

Следует подчеркнуть, что экспорт товаров из России освобожден от каких-либо количественных (кроме международных обязательств) или тарифных ограничений. Полностью ликвидирована система внутренних экспортных квот. Отменен экспортный таможенный тариф. Сохраняется лишь небольшая группа специфических товаров, экспорт которых лицензируется.

Выявляя факторы, обусловливающие положительную динамику объемов внешней торговли, следует, прежде всего, назвать повышенную ценовую конъюнктуру на мировом рынке. Мировые цены на важнейшие товары российского экспорта, поначалу понижавшиеся, к середине 90-х гг. стали в основном повышаться. Так, средние контрактные цены по экспорту увеличились примерно на 8% по сравнению с 1992 г. Мировые цены на товары, импортируемые в Россию, имели резко выраженную тенденцию к повышению. Уровень средних контрактных цен по импорту в середине 90-х гг. превышал подобные цены в 1992 г. примерно в 2,3 раза.

В результате рост внешнеторгового оборота России происходил при увеличении объема экспорта и уменьшении физического объема импорта.

Другим важным фактором, существенно повлиявшим на достаточно устойчивый рост российской внешней торговли до середины 90-х гг., послужило то обстоятельство, что эта отрасль, как отмечалось выше, стала источником «живых» денег, реальных доходов для участников внешнеэкономической деятельности.

Помимо роста официальной внешней торговли в 90-х гг. (особенно в их середине) был отмечен значительный прирост оборота так называемой неорганизованной «челночной» торговли, не попадающей в официальные статистические отчеты. Челночный торговый бизнес не является российским изобретением. Этот вид бизнеса в той или иной степени развивался и ранее в бывших социалистических странах Восточной Европы: Польше, Югославии, СССР (среди студентов-иностранцев). С начала 90-х гг. челночная торговля в России выходит на новые рубежи. По некоторым данным, в 1996 г. общий оборот этой торговли превысил 15 млрд. долл., остальное приходилось на импорт. Основной поток неорганизованного импорта идет из Турции, КНР, Италии, ОАЭ, Польши, Литвы, Украины.

Оборот челночной торговли товарами народного потребления в несколько раз превысил цифры официальной торговли. К примеру, официальный торговый оборот с Турцией составлял в середине 90-х гг. порядка 2,5 млрд. долл., челночный же — вдвое больше. Взаимный челночный оборот между Россией и Китаем оценивается в 8 млрд. долл. В середине 90-х гг. «челноки» обеспечивали более 15% импорта России. В некоторых странах их активная деятельность получает и официальную поддержку, например в Турции, где значительно уменьшено налогообложение товаров, закупаемых российскими гражданами. Для этого в районе Стамбула образован торговый центр с зоной свободной торговли.

Принимая во внимание устойчивый спрос россиян на товары народного потребления, предлагаемые «челноками», этот вид международного торгового бизнеса, продолжает сохранять свои позиции.

В товарной структуре российского экспорта 90-х гг. сохраняется сырьевая направленность с преобладанием в ней энергоносителей.

Товарная структура экспорта страны в конце девяностых годов прошлого века характеризовалась следующими данными и практически не изменилась до настоящего времени (%):

Минеральное топливо 45

Черные и цветные металлы 16

Машины, оборудование и транспортные средства 10

Древесина, целлюлозно-бумажные изделия 3

Прочие 26

Доля сырьевых отраслей в экспорте страны преобладает. Между тем окупаемость вложенного рубля в эти отрасли достигает 10— 12 лет, тогда как в машиностроении — 3—5, в электронике — 2, сфере обращения — I—1,5 года.

Некоторые российские и многие зарубежные экономисты не видят большой беды в сырьевой экспортной ориентации страны. Если подобная экспортная специализация, считают они, выгодна, значит, ее следует поддерживать, одновременно добиваясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов, тем более что альтернативы нет. Между тем избранная стратегия накопления валютных ресурсов для нужд рыночных реформ (в том числе для выплаты внешнего долга) за счет массированного экспорта сырья и энергоресурсов чревата превращением страны в ресурсно-сырьевой сегмент мирового рынка. И, чтобы не попасть в эту ловушку, необходимо учитывать многие факторы.

Мировой опыт свидетельствует, что среди развитых стран немало экспортеров сырья. Так, у Норвегии доля чистого экспорта сырья в ВВП даже выше, чем у России, — 19,5% против 14,5, а у Новой Зеландии — 14%. У таких стран, как Австралия, Канада, Нидерланды, этот показатель значительно меньше — от 7,5 до 6,5%.

Экспорт сырья влияет на уменьшение объемов выпуска промышленной продукции. Эта закономерность прослеживается во всех странах мира: чем больше объемы чистого экспорта сырья, тем меньше доля обрабатывающей промышленности в ВВП. В России эта доля пока достаточно высока — 21%, притом, что у США эта доля составляет 21%, у Великобритании — 22, Японии — 27, Германии — 29; у Норвегии и Австрии доля продукции обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 15%, У Канады и Нидерландов — 18, что ниже, чем у России. Принимая во внимание вышеприведенные показатели, можно предположить, что Россия с ее богатейшим научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, не менее значимым, чем сырьевые богатства, должна идти путем сбалансированного роста вывоза сырья с увеличением экспорта высоких технологий и научных разработок.

Экспорт машин и оборудования и транспортных средств в последние годы сокращался. Его объемы держатся в основном на поставках спецтехники, главным образом оружия.

Структура импорта формируется под влиянием платежеспособного спроса, а также падения производства внутри страны. В частности, эти факторы обусловливают значительный объем импорта продовольствия.

Доля потребления импортного продовольствия (по стоимости) в общем объеме потребления продуктов питания населением России превысила в середине 90-х гг. 50%, что заметно превысило допустимые границы продовольственной безопасности страны.

Не высоки закупки машинно-технической продукции, продукции инвестиционного назначения. Это означает, что замедляется процесс восстановления производственных фондов.

Одна из главных проблем российской внешней торговли — это необходимость стимулирования промышленного экспорта. С 1998 г. прирост экспорта сырья практически стал невозможным, что замедлило рост внешнеторгового оборота. Положительное сальдо торгового баланса стало труднодостижимым.

Федеральная программа поддержки экспорта ориентирована главным образом на обрабатывающие отрасли и предполагает рост доли готовой продукции в российском экспорте до 40% .

#### Значение иностранных капиталовложений для России

Подобно другим странам, Россия рассматривает иностранные инвестиции как фактор:

1) ускорения экономического и технического прогресса;

2) обновления и модернизации производственного аппарата;

3) овладения передовыми методами организации производства;

4) обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Инвестиционная активность является одним из слабых мест в российской экономике с начала рыночных реформ. Динамика внутренних капиталовложений отрицательная. Так, если в 1996 г. по сравнению с уровнем 1991 г. объем ВВП сократился на 39%, промышленного и сельскохозяйственного производства — на 49% и 35%, то объем капиталовложений упал за пятилетие на 71%. Налицо острый инвестиционный кризис.

В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ. На фоне сокращающихся внутренних инвестиций доля зарубежных капиталовложений возрастает. Так, в 1993—1994 гг. доля привлеченного иностранного капитала в валовом объеме капиталовложений составляла 1,7%, в 1995 г. — 5%, а в 1996 г. — 7,5%.

Однако в условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется гораздо больший объем инвестиций для обеспечения такого перехода.

Специфические условия нашей страны делают этот процесс не имеющим аналогов в мире. (Пожалуй, лишь Китай с его огромным населением, обширной территорией и широкомасштабными реформами мог бы послужить в качестве адекватного примера.)

Проблемная специфика России выражается прежде всего:

1) в обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры;

2) в наличии устаревшего производственного аппарата;

3) в гипертрофированности военно-промышленного комплекса (ВПК)[[1]](#footnote-1)1 при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики;

4) в слабом сельском хозяйстве.

Для перевода всего народнохозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Для этого необходимо перераспределять в пользу нашей страны примерно десятую часть международных прямых инвестиций. По мнению экспертов, реально Россия сможет конкурировать на уровне предложения капиталов объемом 40 млрд. долл. К тому же и «переварить» ежегодно она сможет в лучшем случае 40—50 млрд. долл.

С середины 90-х гг. России приходилось конкурировать за более скромный объем иностранного капитала, в пределах 10 млрд. долл. (рис. 6.1).

Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранные предприниматели не спешат вкладывать средства в российскую экономику. Ближайшие соседи России, будучи более расторопны, перехватывают потоки западных инвестиций. Так, Венгрия, Польша, Чехия, как отмечалось выше, получили значительную часть иностранных инвестиций с начала 90-х гг. И хотя по абсолютной сумме иностранных инвестиций Россия занимает 2-е место после Венгрии, это не должно вводить в заблуждение. Так, в Венгрии уже 17% предприятий имеют в своем капитале иностранную долю, а в странах бывшего СССР — только 0,2%.

#### Что привлекает иностранных вкладчиков

Какие факторы играют положительную роль в привлечении иностранных инвестиций в Россию?

Это прежде всего:

1) богатые и сравнительно недорогие природные ресурсы (нефть, газ, уголь, полиметаллы, алмазы, лес и др.);

2) огромный внутренний рынок;

3) кадры с достаточно высоким уровнем базового образования, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;

4) относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;

5) отсутствие серьезной конкуренции со стороны российских производителей;

6) осуществляемый процесс приватизации и возможность участия в нем иностранных инвесторов;

7) возможность получения быстрой сверхприбыли.

Перспективы в России слишком многообещающи, чтобы их игнорировать. В суммарном ВВП всех новых мировых рынков доля России составляет более 25%. Причем это единственный развивающийся рынок, где есть своя обширная космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По самым скромным оценкам у России больше природных ресурсов (10,2 трлн. долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн. долл.), Южной Африки (1,1 трлн. долл.), Китая (0,6 трлн. долл.) и Индии (0,4 трлн. долл.), вместе взятых.

Несмотря на это, удельный вес России в международных инвестициях в новые рынки составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, Чили, другие развивающиеся страны и новые индустриальные страны.

Как свидетельствует зарубежный опыт, одним из важнейших факторов привлечения иностранного капитала является наличие благоприятной правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимальной эффективной защиты интересов инвесторов.

***Современную правовую базу для иностранных инвестиций в России составляют более 30 законов и указов Президента. Действует также ряд постановлений Правительства, конкретных ведомственных инструкций. По своему характеру эти документы можно подразделить на две группы.***

***Первая группа — это базисные законы России (Конституция РФ, Гражданский кодекс, Таможенный кодекс и др.), способствующие переходу страны от коммунистического режима с командной экономикой к демократии и рыночному хозяйству. Часть из них была принята в 1990—1991 гг.***

***Вторая группа — это документы, касающиеся непосредственно иностранных инвестиций. Главный среди них — это Закон об иностранных инвестициях в РСФСР от 4 июля 1991 г.[[2]](#footnote-2)1***

***В соответствии с этим Законом иностранными инвесторами в России могут быть (ст. I):***

***1) иностранные юридические лица, включая, в частности, любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения;***

***2) иностранные граждане, лица без гражданства, российские граждане, имеющие постоянное местожительство за границей, при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране 'их гражданства или постоянного местожительства;***

***3) иностранные государства;***

***4) международные организации.***

***Иностранные инвестиции могут быть долевыми, т.е. могут использовать форму совместного предприятия или полностью принадлежать иностранным инвесторам. Для регистрации крупных предприятий (с инвестициями более 100 млн. руб.) требуется специальное разрешение Правительства Российской Федерации.***

***Законодательство не предусматривает каких-либо официально закрытых для иностранных инвесторов отраслей экономики или регионов отрасли. Но на практике такие ограничения существуют. Так, хозяйственная деятельность в ряде отраслей требует получения специальной лицензии.***

***Весьма важным компонентом инвестиционного климата является налоговый режим.***

***В Российской Федерации пока сохраняется весьма сложная и тяжелая система налогообложения. В соответствии с Законом об иностранных инвестициях в РСФСР и другими законодательными актами предусмотрена возможность льготного налогообложения для частного иностранного капитала, который действует в приоритетных отраслях хозяйства и отдельных регионах.***

Как и российские организации, предприятия с иностранными инвестициями уплачивают до 50 различных налогов и сборов, в том числе налог на прибыль, НДС, акцизный налог, разного рода местные налоги.

Становление нового режима внешнеэкономических связей привело к появлению множества различных документов с правилами таможенного и лицензионного регулирования импорта и экспорта. Объективные причины, связанные с коррумпированностью чиновников, скрытое сопротивление предприятий-монополистов (как крупных, так и мелких, средних), собственные нарушения законодательства предприятиями с иностранными инвестициями содействуют ухудшению инвестиционного климата.

По оценкам иностранных предпринимателей, отношение российских властей к зарубежным инвестициям декларативно чрезвычайно благоприятно, фактически же стимулы и гарантии для иностранных инвестиций не удовлетворяют иностранных инвесторов. Власти не могут предложить ни адекватной структурной политики, ни долгосрочных льгот (по налогам, таможенному режиму, реинвестированию, репатриации прибылей и др.). Кроме того, они постоянно меняют «правила игры» в зависимости от изменения экономической и политической ситуации.

Общей стабилизирующей основой инвестиционного климата России является то, что Россия на протяжении ряда лет имеет положительное сальдо внешнеторгового баланса. Присоединение России к ст. VIII Устава МВФ способствует цивилизованному проведению международных расчетов, что повышает привлекательность инвестиций.

Действуют международные и российские организации, занимающиеся вопросами содействия инвестициям в экономику России:

Российская финансовая корпорация, Росзарубежцентр и др. Однако информационное обслуживание инвесторов и всех, кто хотел бы работать на российском рынке, все еще находится не на должном уровне. Для улучшения этой ситуации в середине 1995 г. создан Российский центр содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики РФ. Используя зарубежный опыт, эта организация предполагает привлекать инвестиции по всему миру с помощью сети специальных инвестиционных агентств, которые изучают потребности инвесторов, предоставляют необходимую информацию для принятия решений, помогают заключать контракты, оказывают поддержку после «продажи» инвестиций.

Важным документом в области регулирования притока и функционирования иностранных инвестиций в экономику России стал Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции». Законом установлены правовые основы отношений, которые возникают в процессе осуществления инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории России. Право пользования инвестором участком недр удостоверяется лицензией, которая выдается ему органом исполнительной власти Российской Федерации.

Закон предусматривает максимальное упрощение схемы взаимоотношений инвестора и государства, прежде всего по линии уплаты налогов и других обязательных платежей. Их взимание, по сути дела, полностью заменено разделом продукции по условиям соглашений, рентными платежами. Однако и этот Закон требует совершенствования, как и вся система инвестиционного климата в России.

### Формы участия иностранного капитала в экономике России

Иностранный капитал в России присутствует как в государственной, так и в частной форме, в смешанном виде, а также в виде капитала международных организаций. Иностранные инвестиции поступают в Российскую экономику как прямые частные инвестиции в форме портфельных инвестиций и в виде кредитов как ссудный капитал.

Одна из популярных форм привлечения прямых инвестиций в российскую экономику — это создание предприятий с иностранными инвестициями.

Совместные и иностранные предприятия создаются в основном в сфере торговли и общественного питания, промышленности, строительстве, коммерческой инфраструктуре, науке и научном обслуживании, транспорте и связи.

Помимо промышленности достаточно привлекательной отраслью российской экономики для иностранных прямых инвестиций является финансовая сфера.

По данным Экономической комиссии ООН для Европы (ЭКЕ), российские компании, получившие финансовую поддержку из-за рубежа, смогли в пять раз увеличить число служащих, заработная плата которых на 50% выше средней по стране. В середине 90-х гг. количество работающих на предприятиях с иностранным капиталом составляло около 0,5% всего занятого населения. Производство промышленной продукции этими предприятиями в общем объеме произведенной ими продукции в 1996 г. составило 57%, экспорт товаров и услуг в том же году составил около 6,6%, а импорт порядка 11% от общего объема экспорта-импорта России.

#### Портфельные инвестиции

Все более возрастающую долю в притоке иностранного капитала составляют портфельные инвестиции. Основная часть эти средств направляется на покупку ГКО. Другая форма портфельных инвестиций (акции предприятий, долговые ценные бумаги) в середине 90-х гг. не играют существенной роли в общем объеме капитала, привлекаемого из-за рубежа. Вместе с тем развитие фондового рынка в России, его высокий рейтинг, данный авторитетными международными организациями, ажиотажный интерес к нему зарубежных инвесторов (спекулянтов) в середине 90-х гг. позволяет говорить о перспективах этой части российского рынка портфельных инвестиций.

Так, по некоторым данным, около 10% акций приватизированных предприятий принадлежит иностранным компаниям. В России обосновалось более 20 крупных инвестиционных компаний, которые занимаются покупкой российских ценных бумаг Наибольший интерес для западных портфельных инвестиций представляют следующие отрасли экономики России:

1) предприятия топливно-энергетического комплекса. Сюда были направлены 78% средств, инвестированных иностранцами в российскую экономику.

2) алюминиевые заводы;

3) предприятия связи и коммуникации;

4) порты и пароходства;

5) предприятия по производству цемента;

6) предприятия по производству минеральных удобрений;

7) крупные горнодобывающие предприятия;

8) предприятия пищевой промышленности.

Наименьший интерес портфельные инвесторы проявляют к таким отраслям, как транспорт, машиностроение, химическая промышленность.

С 1996 г. объем иностранных портфельных инвестиций в Россию резко вырос, составив 4,37 млрд. долл. Россия оказалась на первом месте среди развивающихся рынков, таких как Венесуэла, Польша, Венгрия, по темпам роста спроса на корпоративные ценные бумаги.

По оценкам Торгово-промышленной палаты России, до половины иностранных портфельных инвестиций на российском фондовом рынке скрывают фактически реэкспорт российского капитала, убежавшего из страны.

Зарубежные инвестиционные фонды, считающие Россию в целом привлекательной для портфельных инвестиций, отмечают, что для российского фондового рынка характерны невысокие цены на акции, высокие темпы развития рынка, снижение политических рисков, постепенная стабилизация экономики, высокая доходность ценных бумаг и др.

Приток портфельных инвестиций в Россию в определенной степени стимулируется благодаря использованию такого инструмента фондового рынка, как американские депозитарные расписки (АДР, ADR)[[3]](#footnote-3)1. АДР организуется совместными усилиями эмитента, депозитария и держателя. АДР — это ценные бумаги, представляющие собой сертификаты собственности, выпущенные банком США под акции иностранного эмитента (компании). Комиссия по ценным бумагам и биржам США в сентябре 1996 г. разрешила российским компаниям подавать заявки на размещение АДР первого уровня среди американских инвесторов. В результате в списки АДР первого уровня попали акции ряда российских предприятий , таких как

Мосэнерго, РАО ЕЭС России, ЛУКОЙЛ, Иркутскэнерго, Сургугнефтегаз, Газпром, ГУМ, Северский трубный завод, Роснефтегазстрой, Уралсвязьинформ, Тюменьтелеком, Нижновсвязьинформ, Бурятзолото, Инкомбанк , Банк «МЕНАТЕП», Банк «Возрождение» и др.

Появление этих инструментов на мировых фондовых рынках считается своеобразным «знаком качества» для эмитентов. Если в 1996 г. российские предприятия выпускали АДР в большей степени в экспериментальном порядке, то в последующие годы разработка и реализация такого рода программ стала укореняться среди российских предприятий Общая стоимость находящихся в обращении АДР на составляет более 5 млрд. долл.[[4]](#footnote-4)1

Несмотря на растущий приток портфельных инвестиций в Россию, зарубежные инвесторы не сбрасывают со счетов и существующие специфические и очень большие по размеру ***риски. Их насчитывается пять типов.*** Главное — это **политический риск,** связанный с политической ситуацией в России. Второй риск — это как бы производный от политического, **риск резкого колебания на российском рынке ценных бумаг.** Особенно он велик из-за не очень большой ликвидности на рынке корпоративных бумаг. Третий риск — **закрытость российского фондового рынка, в особенности информационная**. В России система раскрытия информации в привычном для западных инвесторов виде существует только на рынке банковских акций и облигаций. Четвертый риск — **технологический.** Система депозитариев и регистраторов в России пока отрегулирована слабо. Права инвесторов систематически нарушаются регистраторами. Недостаточно защищен на этом рынке и мелкий инвестор. Пятый риск — **правовой.** Законодательная неразвитость рынка ценных бумаг, его инфраструктуры и инструментов все еще остается препятствием для его всестороннего развития.

Включение России в престижные индексы Международной финансовой корпорации, присвоение г. Москве, Нижегородской области, а также целому ряду предприятий и банков высоких международных кредитных рейтингов способствовало доступу на российский фондовый рынок крупных институциональных инвесторов, в управлении которых находятся сотни миллиардов долларов.

Эти инвесторы, будучи классическими портфельными инвесторами, не заинтересованными в установлении контроля над предприятием или вмешательстве в его оперативную деятельность, представляют особый интерес для российских эмитентов.

#### Количественные показатели иностранных инвестиций

Таким образом, в России сложились предпосылки для привлечения иностранного капитала путем выпуска и размещения корпоративных ценных бумаг.

Крупнейшим зарубежным инвестором в России являются США (табл. 6.6). Объем накопленных американских инвестиций - свыше 5 млрд. долл., что составляет 27,8% всех иностранных инвестиций в стране. В Государственном реестре России зарегистрировано на начало более 3 тыс. российско-американских совместных предприятий.

**Страны с наибольшим объемом инвестиций в экономику России**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Объем накопленных иностранных инвестиций, млн. долл. | Доля общего объема накопленных иностранных инвестиций, % |
| США | 4957,44 | 27,80 |
| Швейцария | 2719,34 | 15,25 |
| Нидерланды | 2295,74 | 12,87 |
| Великобритания | 2201,85 | 12,35 |
| Германия | 1382,91 | 7,76 |
| Италия | 564,31 | 3,16 |
| Австрия | 489,64 | 2,75 |
| Кипр | 468,96 | 2,63 |
| Швеция | 366,57 | 2,06 |
| Лихтенштейн | 273,48 | 1,53 |

Среди регионов у западных инвесторов наибольшей популярностью пользуется Москва, Санкт-Петербург, а также Архангельская, Московская, Тюменская области

**Регионы России, наиболее привлекательные для иностранных инвесторов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Области и регионы | Накопленные иностранные инвестиции | |
| млн. долл. | % от общего объема |
| Москва | 10 215,1 | 57,29 |
| Тюменская область | 961,9 | 5,39 |
| Санкт-Петербург | 700,5 | 3,93 |
| Московская область | 581,6 | 3,26 |
| Архангельская  область | 395,5 | 2,22 |
| Республика Коми | 321,0 | 1,80 |
| Приморский край | 258,7 | 1,45 |
| Ленинградская  область | 251,7 | 1,41 |
| Омская область | 250,3 | 1,40 |

Весьма благоприятный режим для притока иностранных инвестиций создала Новгородская область. В ней четыре района объявлены безналоговыми зонами. Зарубежные капиталовложения освобождены от местных налогов до полной их окупаемости. По этому пути идут Татарстан, Самарская, Калининградская, Новосибирская, Свердловская области.

Новым явлением для российской экономики стал приток капитала из азиатских новых индустриальных стран[[5]](#footnote-5)1. Еще недавно их привлекали только сырьевые отрасли. В середине 90-х гг. они начали уделять внимание проектам в высокотехнологичных и даже инфраструктурных областях. По некоторым оценкам, их общий объем инвестиций в Россию составил 800 млн. долл. Из них на южнокорейские и сингапурские инвестиции пришлось около 300 млн. долл. Соответственно, инвестиции Тайваня, Гонконга составили примерно по 100 млн. долл. Главные интересы азиатских инвесторов, включая Японию, связаны с развитием Дальнего Востока. По мнению ряда специалистов, главный резерв увеличения иностранных инвестиций не в странах Запада, а как раз в странах Востока, в зоне Азиатско-тихоокеанского региона, накопивших за последние годы огромный капитал, имеющих опыт работы в переходной экономике, меньше боящихся инвестиционных рисков, чем западные инвесторы. Странам Дальнего Востока и АТР нужны российское топливо и сырье; они готовы также вкладывать капитал в высокотехнологичные объекты, поддерживая российскую обрабатывающую промышленность.

Оценивая количественные показатели присутствия иностранных инвестиций в экономике России, приходится констатировать следующее. Их удельный вес в совокупных вложениях, по разным оценкам, составлял в середине 90-х гг. 5—7%. Доля же иностранных инвестиций в общем объеме основных производственных фондов не превышает 1%. Предприятия с участием иностранного капитала составляют весьма динамичную часть в российской экономике. Однако роль этих предприятий пока невелика, они дают лишь 3% ВНП страны.

Что касается крупных прямых иностранных инвестиций, то в России их чрезвычайно мало. Проблематично существенное изменение ситуации и в ближайшие годы.

#### Правительственные программы

Программа Правительства РФ предусматривает доведение притоки иностранных инвестиций до 20 млрд. долл. Реально, без инфляционных последствий, на этапе подъема Россия может осваивать примерно в 1,5 раза больше.

По расчетам Министерства экономики России, для выхода на устойчивую траекторию роста в ближайшие 10 лет России необходимо более 150 млрд. долл. Даже при идеальных условиях, за счет всех имеющихся внутренних источников и привлечения иностранного капитала, реально, видимо, может быть аккумулировано не более 120 млрд. долл.

Характеризуя ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в экономику России, приходится констатировать, что пока Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт своих товаров, а не ареной приложения капитала. Произошло это в результате «распахнутости» российского товарного рынка и неадекватного инвестиционного климата.

Практика иностранного инвестирования в Россию показывает, что существенные вложения в российскую экономику не в интересах западных государств и международных корпораций. Для них важнее оставить Россию на уровне крупнейшего потребительского рынка. Российский рынок для них — это главным образом и прежде всего огромный спрос. Промышленно развитым странам не нужны новые конкуренты.

Главным источником инвестиционных вливаний в российскую экономику должен стать отечественный капитал, как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший за рубеж. Предпосылками ускорения притока иностранного капитала в Россию могут стать меры по репатриации «убежавшего» из России капитала. Необходимо также привести российское законодательство, определяющее вывоз капитала как незаконный, в соответствие с международным правом. В рамках этого процесса предлагается амнистировать владельцев незаконно вывезенного капитала за границу с целью его возврата в Россию. В этой связи полезным может оказаться использование китайского опыта привлечения зарубежных капиталов, принадлежащих хуацяо (китайцам, проживающим за границей). Ведь именно на дрожжах иностранных инвестиций (до 70% которых принадлежит хуацяо) выросло китайское «экономическое чудо».

К числу других предпосылок увеличения притока финансового иностранного капитала в Россию можно отнести: высокий банковский процент, небольшую инфляцию, либерализацию финансового рынка, государственные обязательства по выплате задолженности по займам и кредитам.

#### 

#### Негативные последствия иностранных вложений

Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала — самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны. В то же время наряду с положительными моментами участие иностранного капитала в развитии российской экономики вызвало ряд отрицательных последствий, которые не следует сбрасывать со счетов. К ним можно отнести то, что:

1) приоритетное внимание западных фирм к добыче и экспорту энергоносителей способствовало не только разбазариванию невозобновляемых ресурсов, но и дальнейшей гипертрофии добывающих отраслей;

2) государственное регулирование процесса привлечения иностранного капитала слабо, отсутствует жесткий экологический контроль за действием ряда предприятий с иностранным капиталом;

3) участие западного капитала в приватизации государственной собственности при крайне заниженном курсе рубля позволило за бесценок скупить ряд важных объектов. Так, около 50% заводов по производству минеральных удобрений скуплены бывшими советскими гражданами и работают преимущественно на внешний рынок;

4) иностранные капиталовложения нередко используются как способ отмывания «грязных денег» из стран Запада. Имеются серьезные опасения относительно того, что Россия может превратиться в международную «прачечную» по отмыванию средств, имеющих криминальное происхождение.

Мировой опыт свидетельствует о том, что многие страны весьма осторожно использовали фактор привлечения иностранных инвестиций. Так, Япония, например, с самого начала строго концентрировала и ограничивала привлечение иностранного капитала. Огромные суммы она затрачивала на закупку иностранных лицензий для создания своей передовой технической экспортной базы. До сих пор объем прямых иностранных инвестиций в Японии невелик, а открытие дверей иностранному капиталу происходит медленно. Следует подчеркнуть еще одно обстоятельство. Усилия по привлечению прямых иностранных инвестиций могут быть потрачены впустую, если не будет обеспечено их эффективное народнохозяйственное использование. В конце 90-х гг., по данным Торгово-промышленной палаты России, две трети зарубежных инвестиций задействованы в финансовых спекуляциях, и только треть направляется в промышленность. При этом используются они не на модернизацию производства, а на приобретение акций и вкладов в уставных капиталах, что обеспечивает зарубежным компаниям контроль над финансовыми потоками российских предприятий.

К тому же в стране постепенно формируется модель, сочетающая в себе отрицательные черты долговой и высокорисковой экономики, что подрывает основы инвестиционного процесса и может в определенных условиях поставить страну в положение инвестиционного банкротства.

Необходим строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны стратегические экономические интересы.

***Литература***

Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (ВВС. 1991. № 29. Ст. 1008) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 19 июня 1995 г. (СЗ РФ. 1995. № 26. Ст. 2397).

Федеральный закон «О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям» (СЗ РФ. 1994. № 35. Ст. 3656).

Постановление Правительства РФ «О порядке предоставления организациям ссуд, финансируемых за счет государственных внешних заимствований Российской Федерации, на закупку по импорту оборудования, других товаров и услуг для реализации инвестиционных проектов в Российской Федерации» от 26 июня 1998 г. № 653 // Российская газета. 1998. 2 июля.

#### Виды технологического обмена

Международный технологический обмен можно рассматривать на двух уровнях:

• в широком смысле — как обмен любыми научно-техническими знаниями и производственным опытом между странами;

• в узком смысле — как передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов. Технологии передаются как коммерческим, так и некоммерческим путем.

Технологический обмен в широком смысле осуществляется, как правило, в некоммерческих формах. Такими формами служат:

• научно-технические публикации;

• проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;

• миграция специалистов;

• деятельность международных организаций по сотрудничеству

в области науки и техники и др.

Технологический обмен в узком смысле осуществляется, как правило, в коммерческих формах. Это следующие формы:

• передача (трансфер) на условиях международных соглашений прав пользования систематизированной научно-технической информации (конструкторских решений, патентов, ноу-хау, зарегистрированных товарных знаков, промышленных образцов и др.);

• создание на базе новых технико-технологических разработок машин и оборудования (овеществленная технология);

• подготовка квалифицированной рабочей силы;

• инжиниринговые услуги;

• управленческие контракты и др.

Технология как совокупность систематизированных научно-технических знаний представляет собой нематериальный объект. Однако в каналы международного экономического обмена она поступает в конкретных предметно-вещественных формах.

#### Формы технологического обмена

Передача технологии происходит путем ее передачи как товара, как экспорта капитала и как экспорта рабочей силы. Процесс передачи технологии, рассматриваемый как экспорт капитала, означает, что ее использование становится для фирмы-получателя источником постоянного дохода. Технология может быть использована и как форма прямого инвестирования при осуществлении какого-либо кооперационного международного сотрудничества.

Экспорт квалифицированной рабочей силы как носителя новой технологии означает предоставление соответствующей (трудовой, интеллектуальной) услуги.

Торговля технологиями становится одной из самых динамичных форм МЭО. За последние 18 лет (с 1980 г.) оборот мировой лицензионной торговли (она преобладает в торговле технологиями) вырос в 15 раз. Предполагается, что в 2000 г. мировой оборот торговли лицензиями еще больше возрастет и достигнет объема в 500 млрд. долл.

В рамках общего рынка технологий можно выделить его важный сегмент — рынок макротехнологии. Макротехнология представляет собой совокупность знаний и производственных возможностей для выпуска на мировой рынок конкретных изделий — самолетов, судов, материалов, атомных реакторов и т.д. Анализ мирового рынка свидетельствует, что производство наукоемкой продукции обеспечивает всего 50 макротехнологий.

Семь промышленно развитых стран, обладая 46 макротехнологиями, владеют 80% этого рынка. Так, США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд. долл., Германия — 530 млрд. долл., Япония — 400 млрд. долл. Этот рынок высококонкурентен и перспективен (табл. 9.1).

**Рынок макротехнологий (млрд. долл.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Технологии | 1996 г. | 2010 г. | 20I5 г. |
| Авиационные | 4,0 | 18—22 | 28 |
| Космические | 0,9 | 4 | 8 |
| Ядерные | 0,6 | 6 | 10 |
| Судостроение | 0,4 | 4 | 10 |
| Автомобилестроение | 0,2 | 2 | 6—8 |
| Транспортного машиностроения | 0,6 | 4 | 8—12 |
| Химического машиностроения | 0,6 | 3 | 8—10 |
| Спецметаллургия; спецхимия;  новые материалы | 7,0 | 12 | 14—18 |
| Нефтедобычи и переработки | 6,4 | 8 | 14—22 |
| Газодобычи и транспортировки | 0,6 | 7 | 21—28 |
| Энерготехнического машиностроения | 0,5 | 4 | 12—14 |
| Промышленного оборудования;  станкостроения | 0,2 | 24 | 23—27 |
| Микро- и радиоэлектронные | 0,05 | 4 | 7—9 |
| Компьютерные и информационные | 0,05 | 4,6 | 7,8 |
| Коммуникация, связь | 0,2 | 3,8 | 12 |
| Биотехнологии | 0,4 | 6 | 10 |
| Всего | 22,6 | 94—98 | 144—180 |

### Основные особенности развития международного рынка технологий

Научно-технический прогресс стал источником возникшего спроса на технологии. Многие страны выступили в качестве основных потребителей технологии. Это, прежде всего Япония, доля которой в мировом импорте лицензий составляет более 16%. Активно использовала международный рынок технологии и Германия — в целях повышения своего экономического потенциала.

Растущим сегментом международного рынка технологий являются развивающиеся страны. В первую очередь это новые индустриальные страны. С одной стороны, они выступают как потребители и арендаторы современных технологий. С другой стороны, сами становятся новыми производителями и поставщиками на международный рынок новых технологий (Южная Корея, Сингапур, Гонконг (Сянган), Тайвань и др.).

Следует подчеркнуть, что международный трансфер технологий сначала в Японию, а затем в ряд стран Юго-Восточной Азии способствовал перестройке, модернизации их производственной и отчасти управленческой структуры, позволил насытить внутренний товарный спрос и перейти к экспансии на международном рынке.

Усиление конкурентной борьбы на международном товарном рынке привело к необходимости широкого использования технологических новшеств для производства наукоемких, высокотехнологичных товаров. Понято, что лидирующее положение страны в этой области во многом обеспечивает ей доминирующие позиции в мировом хозяйстве.

Важной особенностью международного рынка технологий является монополизация его крупнейшими международными компаниями. Именно им по силам осуществление долгосрочных дорогостоящих научно-исследовательских работ. Затраты ведущих международных корпораций на НИОКР часто превышают расходы нескольких небольших государств на научно-исследовательские работы.

### Формы международного обмена технологиями

Как правило, процесс международной передачи (трансфера) технологии состоит из следующих этапов:

• отбор и приобретение технологии;

• освоение и адаптация приобретенной технологии;

• совершенствование технологии, использование ее в «пограничных» областях науки и техники.

Международный обмен технологиями осуществляется в различных формах по многим каналам.

К основным каналам трансфера технологий можно отнести следующие:

1. Внешнеторговый — передача технологии вместе с поставками машин и оборудования. К примеру, американская компания «Меткомедиа интернэшнл телекомьюникэйшнс» поставила для российской пейджинговой компании «Мобил телеком» новую пейджинговую технологию стандарта «Флекс». Одновременно с технологией российская компания, вступив в партнерские отношения с предпринимателями из США, будет покупать пейджеры и телекоммуникационное оборудование у компании «Моторола».

2. Внутрифирменный. Новые технологии предоставляются в рамках ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. По некоторым данным, до двух третей мировой торговли лицензиями приходится на внутрифирменный обмен.

Активный трансфер технологий в рамках ТНК способствует:

• широкому применению новой технологии без опасений о потере монопольной собственности на научно-технические достижения;

• сокращению удельных расходов на НИОКР;

• увеличению прибыли материнской компании, так как во многих странах платежи за полученную новую технологию освобождаются от налогообложения.

Кроме того, при продаже технологии для ТНК появляется возможность преодолеть барьеры закрытого рынка той или иной страны, поскольку вслед за технологией в принимающую страну поступают товары и услуги.

3. Межфирменный. Речь идет о трансфере по лицензионным, кооперационным, управленческим и другим соглашениям с зарубежными фирмами.

В качестве примера кооперационного сотрудничества в области обмена технологиями можно привести партнерские отношения, налаживающиеся между американской компанией «Ксерокс» и итальянской группой «Оливетти». Благодаря союзу с компанией «Ксерокс» «Оливетти» получает доступ к американским цифровым и лазерным технологиям, а в обмен предоставит «Ксероксу» наработки своего подразделения «Лексикон» в области офисного оборудования.

Основной формой передачи технологии являются лицензионные соглашения. Они занимают основную долю международных технологических обменов на возмездной основе. Лицензионные соглашения заключаются параллельно контрактам на строительство промышленных и иных предприятий или поставкам комплексного оборудования либо осуществляются самостоятельно.

Лицензионное соглашение состоит в том, что лицензиар (обладатель технологии) передает лицензиату (лицу или организации) права на использование запатентованного изобретения или технологии в виде ноу-хау. Лицензиар, как правило, получает вознаграждение (или иную компенсацию) за использование технологии или предоставленные услуги.

Различают патентные лицензии, когда приобретаются права на запатентованное изобретение, и лицензии на ноу-хау. Последние предусматривают передачу не только запатентованной технологии, но и производственного опыта. Лицензии на ноу-хау составляют основной объем в международном обмене технологий. По некоторым оценкам, доля этих форм технологий достигает 70—80% на мировом рынке лицензий.

В качестве объекта лицензионного соглашения могут выступать и незапатентованные изобретения, являющиеся в силу особенностей патентного законодательства ряда стран непатентоспособными. Например, в Австрии, Дании, ФРГ, Нидерландах, Швейцарии, Японии запрещено патентование химических продуктов.

#### Виды лицензионных соглашений

Международная практика выделяет три вида лицензионных соглашений:

• соглашение исключительной лицензии;

• соглашение простой лицензии;

• соглашение полной лицензии.

Соглашения *исключительной лицензии* являются наиболее распространенными в мировой практике торговли лицензиями. Как правило, они характерны для несерийных товаров.

При соглашении исключительной лицензии лицензиат получает исключительное право на использование изобретения в пределах, оговоренных соглашением. Владелец лицензии уже не может предоставлять другим лицам аналогичные права при продаже лицензии.

Соглашение *простой лицензии* дает право лицензиату использовать на определенных условиях изобретение или ноу-хау. Однако при этом у владельца лицензии остается право как ее самостоятельного использования, так и выдачи аналогичных по условиям лицензий другим заинтересованным покупателям.

В международной практике соглашения простой лицензии получили наибольшее распространение в сфере производства товаров широкого потребления, где производимая продукция не поддается точному учету. Как правило, это имеет место при производстве медикаментов, пищевых продуктов и др.

Соглашение *полной лицензии* предоставляет лицензиату все права на использование изобретения в течение срока, определенного лицензионным договором. При этом сам лицензиар на этот же период лишается права использования предмета лицензии. Полная лицензия фактически означает продажу патента. Договор полной лицензии, как правило, заключается тогда, когда владелец лицензии не располагает возможностями ни для самостоятельного использования изобретения, ни для поиска иных покупателей.

В лицензионной торговле практикуется и *перекрестное лицензирование*, когда лицензиаты обмениваются лицензиями на принадлежащие им объекты промышленной собственности, часто дополняющие друг друга, или же когда их совместное использование может принести дополнительную прибыль.

Сроки действия лицензионных соглашений различны. Для лицензий, освоение которых не требует существенных затрат, этот срок — 3—7 лет. Для лицензий, результатом освоения которых является продукция с коротким сроком морального старения, — 5— 7 лет. Для лицензий, применение которых связано с длительными сроками поставки оборудования, существенными затратами и сроками освоения свыше двух лет, — на 7—10 лет.

К числу важных форм передачи технологии, при которых ее основными носителями выступают квалифицированные специалисты, ИТР, управляющий персонал, относятся такие соглашения, как инжиниринговые, франчайзинговые, управленческие контракты.

Международный инжиниринг представляет собой разного рода деятельность по предоставлению услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера. Инжиниринговые услуги можно разделить на два основных вида:

1) услуги, связанные с подготовкой какого-либо технологического процесса;

2) услуги, целью которых является обеспечение рентабельного производства. Предметом сделки может быть либо весь комплекс услуг, связанных с проектированием и строительством, либо одно или несколько звеньев из этого комплекса.

Кроме того, к инжиниринговым услугам относят деятельность, связанную с оптимизацией процессов эксплуатации, управления предприятием и реализацией его продукции. В международной практике оказание инжиниринговых услуг нередко сопровождается передачей заказчику прав на использование запатентованных технических решений, технологических процессов и ноу-хау. Подобное действие в западных странах квалифицируется как «техническое содействие».

Техническое содействие осуществляется, как правило, генеральным подрядчиком или владельцем технологии либо же консультантом.

Техническое содействие может заключаться не только в передаче технологии, ее использовании, эксплуатации и ремонте, но и в организации и проведении консультантом обучения и профессиональной подготовки специалистов заказчика.

В настоящее время консультационный инжиниринг играет важную роль в продвижении крупных компаний по производству машин и оборудования на международные рынки. Зарубежные специалисты, подчеркивая значимость инженерного консультирования, отмечают, что девиз капитализма XIX в. «торговля идет за флагом» в наше время сменился на девиз «торговля следует за техническими услугами».

Заметную роль в международной практике играют соглашения о франчайзинге[[6]](#footnote-6)1. Существует несколько видов франчайзинга. Основные из них:

1. *Производственный франчайзинг*. Фирма, владеющая технологией изготовления какого-либо продукта, передает ее фирме-клиенту для изготовления и реализации данного продукта на определенной территории. Широко представлен в производстве безалкогольных напитков,

2. *Товарный франчайзинг*. Сотрудничество в этой сфере предполагает, что предприятие или фирма поставляют другой фирме товары для реализации в пределах определенной территории под торговой маркой (товарным знаком) ведущей фирмы.

3. *Франчайзинг в сфере услуг*. Механизм в этой сфере в основном аналогичен тому, что применяется при сотрудничестве в сфере товарного обращения. Различие состоит в объекте сотрудничества.

Международный франчайзинг по форме представлен во всех трех перечисленных видах сделок. Особенно широко используют международный франчайзинг американские корпорации.

Новой формой франчайзинга, в том числе в его международном варианте, стал так называемый комбинационный обмен франшизами (льготами) непосредственно между дилерами. Эта форма взаимодействия дилеров быстро распространяется, особенно в сфере торговли продуктами питания и в ресторанном бизнесе.

В российской практике наиболее интенсивно происходит развитие франчайзинговых отношений в сфере товарного обращения и услуг. Причем если раньше на российском рынке по системе франчайзинга работали в основном зарубежные фирмы, то сейчас начинают активизироваться и российские компании. Интенсивно развиваются франчайзинговые отношения в системе общественного питания, компьютерной индустрии, розничной торговли.

Своеобразной формой передачи технологии в «чистом» виде является экспорт методов управления и организации. Развитие таких отношений связано с возрастанием роли управленческого фактора в обеспечении эффективности современного производства. Функции, выполняемые компанией, являющейся носителем передовых методов управления и организации, могут включать управление производством, в том числе ответственность за технический и инженерный аспекты производства, управление кадрами, обучение местной рабочей силы, покупку техники и сырья, маркетинг и финансовое управление, в том числе договоры по заемным операциям.

С точки зрения фирмы-реципиента, контракты на управление устраняют потребность в прямых инвестициях как средстве, обязательном для получения управленческой помощи со стороны фирмы, предоставляющей управленческие услуги. Такие контракты помогают избежать риска утраты капитала, когда прибыль на инвестиции невысока, а капитальные затраты достаточно велики. Контракт на оказание управленческих услуг может оказаться весьма полезным для поставщика управленческих технологий, через лоббирование «своих» товаров и услуг, «собственных ноу-хау», предлагаемых помимо чисто управленческой деятельности.

В XXI в. место и роль России в мировой экономике и международных отношениях будут во многом определяться уровнем ее научно-технического развития, способностью создавать и эффективно тиражировать собственные и широко использовать импортные наукоемкие технологии, степенью присутствия страны на мировом технологическом рынке.

Для России весьма актуальна проблема интеграции в мировой рынок наукоемких технологий. Ныне в стране почти отсутствует платежеспособный спрос на часть наукоемкой продукции. Это приводит к утрате и старению наиболее передовой технологической базы (космонавтика, авиация, биотехнология и др.). Согласно прогнозам, объем экспорта по приоритетным макротехнологиям уже в первом десятилетии XXI в. позволит в 2—3 раза повысить платежеспособность населения и обеспечить спрос на наукоемкую продукцию на внутреннем рынке. Это должно послужить стимулом дальнейшего экономического роста.

Для реализации этих прогнозов необходимо добиваться превращения результатов научных исследований и НИОКР в продукт, пользующийся спросом на мировом рынке. Современный рынок требует не полуфабрикаты в виде научных идей или даже патентов, а готовый товар — конкурентоспособную технологию.

Повышение эффективности научно-технического потенциала и обеспечение национальной технологической безопасности предполагают введение системы учета и контроля процесса трансфера отечественной и импортируемой технологии.

Учитывая заметный интерес стран Запада к получению доступа к передовым научным разработкам и достижениям российской науки, выражающийся, в частности, в росте числа проектов технического содействия и финансовой помощи, очевидно, что механизм включения России в систему мирохозяйственных связей необходимо совершенствовать.

Следует более взвешенно подходить к использованию иностранных инвестиций в высокотехнологичных секторах российской промышленности. В условиях ресурсного дефицита их следует поощрять, но при этом нельзя допускать неоправданную продажу ключевых технологий, подрывающую технологическую безопасность России. Решение о привлечении иностранных инвестиций в высокотехнологические отрасли России должно тщательно анализироваться в каждом конкретном случае, исходя из национальных интересов.

#### Причины возникновения международных корпораций

Наиболее общей причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы.

Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей посредством создания крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций.

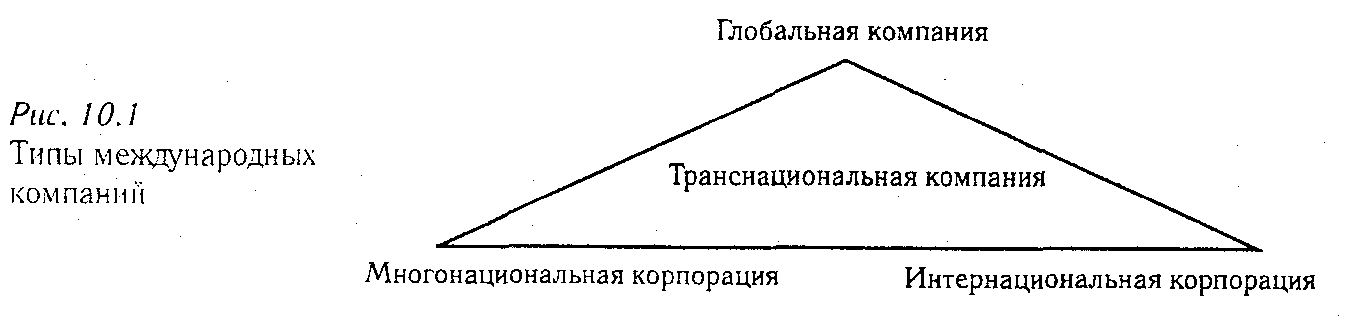
К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства во многих отраслях. Необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах. И соответственно появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров.

#### 

#### Виды международных корпораций

В зарубежной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации,- интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др. Так, известный маркетолог Ф. Котлер по организационным принципам выделяет именно эти четыре типа международных компаний (рис. 10.1).



Российскими экономистами, как правило, предлагается следующая классификация.

1. *Транснациональные корпорации (ТНК)*. Это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.

Корпорацией в США называют акционерное общество, а поскольку большинство современных ТНК возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их название.

Правовой режим ТНК предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др. В целом они составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования.

2. *Многонациональные корпорации (МНК)* — это, собственно, международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. В качестве примера такой компании обычно приводится англо-голландский концерн «Ройал Датч/Шелл», существующий с 1907 г. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60 : 40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания ABB (Asia Brown Bovery), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. ABB имеет несколько совместных предприятий в странах СНГ. К числу ведущих МНК Европы относится англо-голландская компания «Юнилевер», «Филипс» и др.

Отличительными признаками МНК являются: 1) наличие многонационального акционерного капитала; 2) существование многонационального руководящего центра; 3) комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия. Последнее, кстати, свойственно и многим ТНК. Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

**Основные финансово-промышленные группы России**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ФПГ | Интересы в сфере финансов | Интересы в промышленности |
| Газпром | Банк «Империал» (на паях с ЛУКОЙЛОМ)  Газпромбанк,  Национальный  резервный банк | Газпром |
| ОНЭКСИМ | ОНЭКСИМбанк  МФК-Ренессанс | СИДАНКО  Норильский никель  Связьинвест  Новолипецкий  металлургический  комбинат |
| ЛУКОЙЛ | Банк «Империал» на паях  с Газпромом | ЛУКОЙЛ |
| МЕНАТЕП | Банк «МЕНАТЕП» | ЮКОС |
| Мост | Мост-банк |  |
| СБС-АГРО | Банк «СБС-АГРО» |  |
| Альфа | Альфа-банк | Тюменская нефтяная  компания,  торговые фирмы |

#### Причины появления российских ФПГ

Общеэкономическая причина появления ФПГ — необходимость новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике. Другая группа причин связана с выходом России на международный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость российского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, могущих не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого в первую очередь необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом Президента РФ 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за границы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам ТНК.

Формирование и развитие российских международных корпораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

1) образование мощных национальных корпораций — ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;

2) на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель — содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций и др. Общим базовым нормативно-правовым документом считается подписанное в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений.

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном. Но действующие национальные нормативные документы часто «не стыкуются» между собой.

Отдельными решениями Правительства РФ одобрено создание транснациональных ФПГ, например «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Готово к подписанию соглашение между Россией и Казахстаном о мерах по созданию ТФПГ «Сокол», а также соглашение о создании подобных групп с Белоруссией, Узбекистаном и др. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Украина, Казахстан, в металлургии — между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании Транснациональной страховой группы Ингосстрах. В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долл. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства. Создание группы позволит страховать крупные риски, а также составит серьезную конкуренцию крупным западным страховым компаниям.

На начало 1998 г. в России зарегистрировано 75 ФПГ. В их состав вошли 1150 промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность персонала приближается к 5 млн. человек.

В перспективе с учетом потенциала российской экономики следует ориентироваться на становление в ней 10—20 особо мощных универсальных ТФПГ, 100—150 крупных групп, сопоставимых по размерам с зарубежными корпоративными объединениями и способных контролировать до 50% промышленного производства, а входящие в их состав банки — до 70% банковских активов[[7]](#footnote-7)1.

ТНК промышленно развитых стран, а также новых индустриальных стран являются основой их экономики. В наших условиях ФПГ также могут стать наиболее эффективной формой организации хозяйственной деятельности, которая обеспечит органическое взаимодействие финансового и промышленного капитала. При условии целенаправленной их поддержки со стороны государства ФПГ должны стать объектами экспортно-ориентированного экономического роста, способствующего прогрессивным изменениям в российской экономике.

1. 1 Термин «военно-промышленный комплекс» впервые введен в оборот в одном из выступлений Президента США (1953—1961 гг.) Д. Эйзенхауэра и означает союз военной промышленности, армии, связанной с ними части государственного аппарата, науки, средств массовой информации, оказывающий решающее влияние на милитаризацию страны. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 ВВС РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1008. Изменения и дополнения внесены Федеральным законом от 19 июня 1995 г. (СЗ РФ. 1995. № 26. Ст. 2397). [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 Об американских депозитарных расписках (АДР) и глобальных депозитарных расписках (ГДР) см. разд. 3, гл. 12. [↑](#footnote-ref-3)
4. 1 Экономика и жизнь. 1997. № 15. [↑](#footnote-ref-4)
5. 1 См. гл. 14. [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 Франчайзинг (англ. franchise — привилегия) — предпринимательская деятельность, осуществляемая в соответствии с условиями договора коммерческой концессии. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 По мнению руководства проекта ТАСИС по содействию развитию ФПГ в России, в ближайшие годы их число может сократиться с 75 до 10—15. [↑](#footnote-ref-7)