



Целесообразность дифференцированной активизации процесса транснационализации российских компаний

В.П. Шуйский

Кандидат экономических наук

(Центр внешнеэкономических исследований Института экономики РАН)

Одним из последних проявлений глобализации является превращение некоторых развивающихся стран и стран с переходной экономикой в крупных мировых инвесторов, что ведет к появлению на мировых рынках растущего числа их транснациональных корпораций (ТНК). Одной из причин ускорения данного процесса является то, что либерализация международных экономических связей, сопровождающая глобализацию, не только ставит производителей из этих стран перед неизбежностью того, что им придется действовать в условиях возрастающей конкуренции как на внутреннем, так и на внешних рынках, но и открывает перед самыми эффективными из них определенные перспективы, в частности, предоставляет им возможность, используя инструмент прямых инвестиций за рубежом, приобретать иностранные активы, превращаться в глобальные корпорации и тем самым заметно повышать свою конкурентоспособность.

Глобальная организация ТНК позволяет им оптимально размещать источники материального технического снабжения, производства и сбыта. В силу своей транснациональной структуры они могут извлекать выгоду из страновых различий в конъюнктуре рынка, экономической политике, уровне налогов и ввозных пошлин, ставках заработной платы, технических и экологических стандартах и пр.

Мотивы, стоящие за приобретением иностранных активов, у разных компаний, ес-

тественно, разные: проникновение на новые рынки сбыта, доступ к источникам сырья, а также передовым технологиям и опыту управления, снижение издержек производства, формирование глобальных производственных систем и т.п., однако, все они преследуют общую цель – усиление интеграции в мировую экономику, повышение конкурентоспособности компании.

Особая ценность иностранных активов состоит в том, что в определенных обстоятельствах они являются единственным средством выхода на новые рынки. Речь идет, в частности, о ситуациях, когда на пути экспорта некоторых товаров стоят серьезные торговые барьеры, а также о многих видах услуг, не поставляемых трансгранично. Именно этим, очевидно, объясняется факт, что в 2005 г. до 70% всех прямых инвестиций из развитых и развивающихся стран направлялось в сферу услуг.¹

Что касается других целей приобретения иностранных активов, то следует отметить, что все они вполне достижимы и без вывоза инвестиций. Так, например, сырье можно купить, технологии – купить или получить вместе с прямыми иностранными инвестициями, издержки производства снизить за счет аутсорсинга и кооперации с независимыми фирмами на контрактной основе. Да и на иностранные рынки большинства товаров можно выйти, если торговые барьеры преодолимы.



Прежде чем приступить к анализу проблемы транснационализации российских компаний, необходимо отметить, что на пути приобретения иностранных активов обычно имеется много серьезных барьеров: культурные, языковые, социальные и институциональные различия, плюс связанные с этим высокие затраты на изучение и приспособление к местным особенностям, на приобретение репутации надежного партнера и работодателя. Нельзя забывать также, что приобретение и поглощение иностранной компании, особенно крупной, крайне сложно и без политической поддержки часто не возможно. Наконец, существуют специфические риски, связанные с инвестициями за рубежом: колебания валютных курсов, политическая нестабильность страны, где расположен иностранный актив и т.п.

Немаловажно также, что приобретение каждого нового иностранного актива усложняет структуру компании, ведет к увеличению управленческих расходов, вынуждает руководство компании уделять больше внимания вопросам интеграции и координации. В связи с этим в последнее время корпоративная стратегия западных ТНК заметно меняется. Они все больше уходят от своей традиционной модели «вертикальных» отношений. Их новая стратегия характеризуется освобождением от непрофильных производств, распродажей активов и концентрацией усилий на основных перспективных видах деятельности. Наиболее продвинутой стадией этой стратегией стал «аутсорсинг», когда у компании остается только разработка ноу-хау, новых брэндов, а все остальное (включая маркетинг, производство, продажи и обслуживание клиентов) передается другим фирмам.

Российские компании, как и компании других развивающихся стран и стран с переходной экономикой, сравнительно недавно встали на путь транснационализации. Так, по данным Центробанка РФ, по состоянию на конец 2000 г. накопленный объем их прямых внешних инвестиций составлял около 20 млрд долл. и страна находилась по этому показателю на 12 месте среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой. К концу 2005 г. отечественные компании, по данным того же источника, увеличили объем своих активов за рубежом почти в 7 раз (до 138 млрд долл.)² и Россия переместилась в указанном списке на третье место. Данные The Economist Intelligence Unit, которые они рассчитывают на основе ана-

лиза зарегистрированных притоков инвестиций, заметно скромнее.³

Процесс вывоза предпринимательского капитала из страны набирает силу и государству, очевидно, необходимо как можно скорее выработать свою позицию по данному вопросу. При этом, как мы считаем, нельзя ни пытаться копировать политику развитых стран в этой сфере, ни распространять автоматически на Россию их в целом положительный опыт транснационализации. Как представляется, баланс выгод и потерь от запуска данного процесса зависит от целого ряда факторов, прежде всего от таких, как общий уровень экономического развития страны, структура экономики и характер ее экономической политики, стратегия и мотивация отечественных ТНК при вывозе инвестиций, их отраслевая принадлежность, способ формирования иностранных активов и др.

Отношение государства к транснационализации отечественных компаний, как мы полагаем, должно определяться не только тем, насколько вывоз прямых инвестиций способствует повышению эффективности инвестирующих компаний, но и тем, как это воздействует на конкурентоспособность страны в целом и помогает решению ее главных экономических проблем: диверсификации структуры экономики и экспорта, переходу на инновационный путь развития.

Начать анализ проблем транснационализации отечественных компаний, очевидно, следует с выяснения, насколько они готовы к превращению в глобальных игроков и обладают ли они необходимыми для этого конкурентными преимуществами.

Теория транснационализации выделяет две группы конкурентных преимуществ компаний: имманентные (внутренне присущие им) и внешние. Как показывают данные исследований ЮНКТАД и других международных организаций, готовность фирмы к вывозу инвестиций определяется прежде всего наличием имманентных конкурентных преимуществ, в частности таких, как обладание высокими технологиями и опытом управления, а также способностью к созданию глобальных производственных систем и участию в производственной специализации и кооперации.⁴ Именно на таких преимуществах строят свою стратегию ТНК развитых стран.



В число внешних конкурентных преимуществ входят прежде всего богатые природные ресурсы. Слабость этого конкурентного преимущества состоит в том, что часто оно является внешним не только по отношению к компании, но и ко всей экономике, будучи, к примеру, следствием высоких мировых цен на эти ресурсы. Впрочем, и недооценивать их нельзя. История знает немало примеров, когда богатые природные ресурсы превращали компании (прежде всего нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие) в ТНК. Однако во всех этих случаях, для того чтобы стать глобальными, эти компании к своим внешним преимуществам постепенно присовокупляли имманентные: разрабатывали и осваивали новые технологии поиска, разведки, добычи, переработки и сбыта, в частности, технологии морской добычи, повышения отдачи пластов, сжижения газа и т.п.

Анализ российских компаний, создающих внешние активы, свидетельствует о том, что они в своей стратегии транснационализации опираются исключительно на свое преимущество в виде доступа к богатым и дешевым природным ресурсам. В то же время они практически полностью лишены имманентных конкурентных преимуществ (из-за кризиса российской науки и серьезного отставания страны по уровню развития большинства ключевых технологий, задействованных в настоящее время в мире, а также низкого качества основной части продукции обрабатывающей промышленности).

О степени готовности российских компаний к транснационализации можно судить по некоторым косвенным фактам. К примеру, известно, что к тому моменту, когда страна достигает уровня развития, позволяющего её компаниям осуществлять масштабные внешние инвестиции, ввоз прямых иностранных инвестиций в её экономику начинает сокращаться (в связи с повышением конкурентоспособности отечественных компаний). В России, как известно, в последние годы, напротив, наблюдается резкий рост притока ПИИ. Другой показатель готовности страны к внешним инвестициям – изменение структуры притока ПИИ в страну, а именно уменьшение доли сырьевых и ненаукоёмких отраслей и увеличение – наукоёмких. В России и этого сдвига пока не наблюдается.

Складывается впечатление, что рост отечественных инвестиций за рубежом, – это не столько результат достижения страной определенного уровня развития, сколько действие других факторов, выталкивающих эти инвестиции из страны.

Впрочем, необходимо сразу сказать, что Россия – не единственная страна, где отмечено действие подобных факторов. Различие состоит в их наборе и силе действия. Возьмем, к примеру, такой широко распространенный в развитых и развивающихся странах, особенно малых, фактор, как исчерпание возможностей для роста внутри страны (в силу ограниченности внутреннего рынка, острой конкуренции либо слабости сырьевой базы). В условиях России этот фактор традиционно не ярко выраженный (поскольку размеры ее внутреннего рынка сравнительно велики, конкуренция на нем не очень сильна, а обеспеченность ресурсами хорошая) в последние годы скорее ослабевает, чем усиливается вследствие быстрого роста спроса на внутреннем рынке.

В то же время такой сильный «выталкивающий» фактор, как сравнительно неблагоприятный инвестиционный климат, проявляющийся, в частности, в тяжести налогообложения, высокой инфляции, неразвитости кредитной системы, масштабной коррупции, слабости судебной власти, незащищенности от недружественных поглощений и т.п., сохраняет свою значимость (во многом в силу того, что улучшение инвестиционной среды в России происходит медленнее, чем в странах, являющихся ее конкурентами на мировых рынках).

По нашему мнению, именно этот выталкивающий фактор вкупе с ослаблением валютного контроля, а не «зрелость» отечественных компаний, лежит в основе решения многих из них обзавестись иностранными активами. Как указывается в последнем докладе ЮНКТАД, прямые инвестиции вывозятся из России, несмотря на то что они могли бы найти прибыльное применение внутри страны.⁵ Эффективность инвестиций, направляемых в офшорные финансовые центры, такие как Бермудские, Виргинские и Каймановы острова, либо участвующих в «круговом движении», как правило, не полностью ясна, ибо они непрозрачны для контроля.



По мнению А.С. Булатова, уделяющего большое внимание изучению офшорных компаний с российским капиталом, большая часть из них нацелена не столько на владение, использование и распоряжение прямыми инвестициями, сколько на финансовую поддержку внешнеторговых операций с последующим инвестированием полученных доходов в недвижимость, счета и депозиты, иностранные ценные бумаги. Многие российские зарубежные компании создаются для минимизации налогообложения и часто являются так называемыми «пустышками».⁶

Таким образом, можно утверждать, что в какой-то своей части вывоз прямых инвестиций из России напоминает бегство капитала. В этой связи полагаем, что зарубежную инвестиционную активность отечественных компаний можно было бы однозначно признать нормальным явлением (с точки зрения интеграции в мировую экономику) только в условиях отсутствия вышеназванного выталкивающего фактора. Отсюда наиболее надежным способом повышения эффективности российских внешних инвестиций является, на наш взгляд, создание благоприятного инвестиционного климата в стране.

Анализ эффективности российских внешних инвестиций, очевидно, лучше всего начать с рассмотрения отраслевой структуры отечественных ТНК. Беглого взгляда достаточно, чтобы сделать вывод, что пока она носит преимущественно сырьевой характер. Статус транснациональных чаще всего носят компании нефтегазового сектора, а также черной и цветной металлургии (ЛУКОЙЛ, Газпром, Русал, Норильский никель, Северсталь, Евраз и др.). Объясняется это высокой конкурентоспособностью и прибыльностью отраслей, связанных с добычей, переработкой и экспортом сырья. Компании же, где норма прибыли ниже, относящиеся прежде всего к отраслям обрабатывающей промышленности, редко становятся транснациональными, так как чаще всего не имеют свободных средств для зарубежных инвестиций. Отличительной чертой отраслевой специализации российских ТНК является также ограниченное представительство среди них компаний наукоемких отраслей экономики и сферы услуг. Единственным исключением являются ТНК сектора мобильной связи, владеющие значительной частью соответ-

ствующего рынка стран СНГ. Подобная структура отечественных ТНК позволяет сделать вывод о том, что вывоз российских инвестиций за рубеж лишь в малой степени содействует решению главных экономических задач, стоящих перед страной, а именно диверсификации экономики и экспорта, увеличению вывоза наукоемких товаров и переходу России на инновационный путь развития. Можно даже сказать, что в какой-то мере эти инвестиции способствуют консервации сырьевого характера нашей экономики и экспорта.

Эффективность внешних инвестиций в значительной степени зависит также от мотиваций компаний, приобретающих иностранные активы. В принципе, у российских ТНК эти мотивы примерно те же, что и у компаний из развитых стран: выход на новые рынки сбыта, преодоление торговых барьеров, доступ к источникам сырья, снижение издержек производства. В отношении с развитыми странами мотивом к транснационализации может также стать доступ к передовым технологиям и опыту управления. В то же время у российских ТНК имеется и существенное отличие от ТНК развитых стран – использование ограниченного числа традиционных стратегий транснационализации. К примеру, формирование глобальных производственных систем, широко используемое корпорациями развитых стран, редко является целью российских внешних инвестиций. Также редко стратегия транснационализации российских корпораций строится на использовании своего технологического преимущества (обладание патентами, ноу-хау, товарными знаками и т.п.). Между тем именно этот рычаг чаще всего лежит в основе стратегии крупнейших мировых ТНК.

Мотивация российских ТНК заметно меняется в зависимости от их отраслевой принадлежности. К примеру, у крупнейших отечественных сырьевых ТНК (ЛУКОЙЛ, Газпром, Норильский никель, Русал и др.) мотивация выхода на новые рынки сбыта, преодоления торговых барьеров не носит особой остроты, поскольку их продукция достаточно легко попадает на эти рынки, не встречаясь с серьезными препятствиями. Основным мотивом к приобретению внешних активов у них является доступ к источникам сырья, что, в условиях ограниченности запасов некоторых из них, безусловно, оправданно, так как расширяет



масштабы, повышает надежность производства в материнской компании. В то же время другой их мотив транснационализации – участие в сбытовой деятельности, приобретение сбытовых филиалов, многими экономистами подвергается сомнению, поскольку это ведет к усложнению структуры компании, но, отнюдь, не всегда улучшает ее сбытовые возможности. Совершенно по иному стоит вопрос о создании различных распределительных и сбытовых сетей для экспорта машинотехнической продукции и электроники. Расширение вывоза этих товаров практически не возможно без наличия в странах-импортерах специальных фирменных центров технического обслуживания.

Стратегия транснационализации отечественных компаний черной металлургии отличается большей комплексностью. Это объясняется тем, что их товары на многих внешних рынках встречаются с серьезными ограничениями, не редко облагаются антидемпинговыми пошлинами, причем наиболее жесткому квотированию подвергается их продукция высокого передела. Приобретение иностранных активов помогает этим компаниям решить не только эти проблемы, но и позволяет заметно сократить сроки поставок товаров и установить долгосрочные отношения с потребителями. Важным дополнительным мотивом к транснационализации отечественных ТНК черной металлургии является возможность получить доступ к передовым технологиям и опыту управления, которые можно перенести в материнскую компанию.

По способу вхождения на рынок российские ТНК также несколько отличаются от корпораций развитых стран, у которых преобладают слияния и поглощения (более 80% инвестиционных проектов). У российских ТНК более сбалансированный подход. В развитых странах они также предпочитают приобретать иностранные активы с помощью слияний и поглощений, а в странах с переходной экономикой заметно чаще идут на строительство предприятий с нуля («гринфилд» проекты).

Как показывает опыт, грамотно проведенная транснационализация, как правило, способствует улучшению производственных и финансовых показателей компании. В зависимости от выбранной стратегии внешнего инвестирования достигается либо повышение

надежности снабжения сырьем, либо расширение экспорта, снижение издержек производства, повышение технологического уровня и др.

Однако положительный эффект от приобретения иностранного актива, получаемый инвестирующей компанией, не является достаточным условием для того, чтобы это сделка оказалась выгодной для всей отечественной экономики. Успех компании может стать успехом всей страны только в том случае, когда интересы этой компании и всей страны совпадают. В этих случаях повышение конкурентоспособности отдельных компаний может привести к росту конкурентоспособности страны в целом. При этом, чем сильнее связь отечественной ТНК с местным бизнесом, тем больше вероятность того, что эффект от внешних инвестиций окажется благоприятным для всей экономики.

Молодость отечественных ТНК и слабость соответствующей статистической базы не позволяют достаточно четко высказаться по данному вопросу. Тем не менее, было бы неправильно говорить, что российские ТНК сильно интегрированы в отечественную экономику по системе закупок. По обеспечению оборудованием и технологиями их связь с отечественной экономикой нельзя признать очень сильной. В этих условиях приобретение иностранных активов едва ли может дать мощный толчок экспорту технологий, машин и оборудования из страны.

Российская экономика получает определенные преимущества от иностранных активов прежде всего в тех редких случаях, когда отечественные ТНК наряду с овеществленными активами приобретают нужные нашей стране технологии и опыт управления, а главное, контроль за их использованием. Это дает им право передавать эти технологии и опыт другим российским компаниям, в частности, организуя соответствующие тренинги и учебу, в результате чего повышается технологический уровень страны в целом, равно как и качество корпоративного управления. Создание (или приобретение) производственных мощностей за рубежом позволяет решить и некоторые другие общегосударственные проблемы, в частности, облегчить проведение расчетов с должниками России (из числа развивающихся стран и стран с переходной экономикой), смягчить дефицит рабочей силы в нашей стране и т.п.



Ситуация складывается по иному, когда интересы российской ТНК и всей отечественной экономики не совпадают. В этом случае внешние инвестиции наносят существенный вред российской экономике. Основной ущерб связан с тем, что из России ежегодно изымаются значительные средства, которые можно было бы направить на обновление ее сильно устаревших производственных фондов. Ситуация усугубляется тем, что норма накопления в России – одна из самых низких в мире – около 18%. Такая норма характерна для развитых стран, и им этого достаточно, чтобы развиваться в год на 2-3%, поскольку основные фонды у них молоды и регулярно обновляются. России же, чтобы войти в число развитых стран мира, нужно поднимать ВВП на 6-7% в год. Как показывает мировой опыт, чтобы так развиваться, нужно иметь норму инвестиций как минимум в 30%. Ни одной стране мира не удавалось устойчиво развиваться (хотя бы на 5-6% в год в течение 10-20 лет) при норме инвестиций в основные производственные фонды ниже 25-30%.

Инвестиции – это главный двигатель экономического развития и, что особенно важно, они неразрывно связаны с инновациями. Без инвестиций инноваций быть не может. Одним из средств ускорения инновационного процесса является привлечение в страну прямых иностранных инвестиций. Интересная деталь: в Китае соотношение накопленных ПИИ и вывезенных на начало 2006 г. составляло 11,7 к 1. В России, по данным ЦБ, это соотношение составляет 1,22 к 1.

Несовпадение интересов ТНК и государства в России не такое уж редкое явление. Это происходит, к примеру, когда российская компания, накопив значительные финансовые средства, полученные чаще всего от экспорта природных ресурсов, пытается найти им применение. Расхождение интересов возникает в тех случаях, когда ТНК полагает, что у нее нет перспективных инвестиционных проектов в собственной стране, а государство считает (и это фактически так), что страна нуждается во многих социально и экономически значимых проектах, которые требуют дополнительных инвестиций. К примеру, общеизвестно, что большинство отраслей российской экономики нуждается в модернизации, более того часть отраслей, особенно наукоемких предстоит создать заново. Огромные средства нужны для

увеличения финансирования НИОКР в стране. В этой связи не понятно, например, почему мы должны приобретать или строить нефтеперерабатывающие заводы и электростанции за рубежом, в то время как внутри страны в отдельные периоды уже остро ощущается нехватка мощностей по переработке нефти и выработке электроэнергии. Зачем расходовать средства на приобретение газораспределительных компаний в Европе, в то время как в России значительная часть населенных пунктов лишена газоснабжения. Да и других проблем в отечественной экономике, в том числе энергетике, хватает. К примеру, отдача пластов при нефтедобыче у нас до сих пор очень низка, плюс к этому ежегодно сжигается более 20 млрд кубометров попутного газа, несмотря на то что соответствующие технологии, позволяющие изменить ситуацию к лучшему, уже давно известны. К сожалению, в условиях, когда главным выталкивающим фактором внешних инвестиций в России является недостаточно благоприятный инвестиционный климат, рассчитать эффективность альтернативного использования этих средств внутри страны исключительно трудно. Тем не менее, А.С. Булатов и эксперты ЮНКТАД утверждают, что в отдельных случаях инвестиции внутри России могли бы оказаться более прибыльными, чем за рубежом.⁷

Отрицательным моментом внешних инвестиций является и то, что на российские средства создаются рабочие места не в России, а за границей. К примеру, только ЛУКОЙЛ обеспечивает работой 14 тыс. граждан иностранных государств. Другим следствием вывоза инвестиций за рубеж является сокращение налоговой базы России. Особенное возмущение вызывает использование отечественными транснациональными корпорациями различных схем ухода от налогов, в частности, с помощью трансфертных цен. Еще одним проявлением российской внешней экспансии является быстрый рост частной внешней задолженности (к началу 2007 г. около 300 млрд долл.), значительная часть которой образуется за счет финансирования сделок по слияниям и поглощениям.

Какой же, в свете вышесказанного, должна быть политика российского государства в отношении транснационализации отечественных корпораций? Очевидно, ее главной целью дол-



жно стать увеличение положительного воздействия внешних инвестиций на отечественную экономику и минимизация их негативных последствий и рисков. Как следствие, она ни в коем случае не должна сводиться к безоговорочной поддержке всех инвестиционных проектов российских компаний за рубежом. Указанная политика должна носить дифференцированный характер. Это означает, что проекты, имеющие особую значимость для всей российской экономики, должны получать максимальную поддержку государства.

Как представляется, в данной политике должны найти отражение следующие положения:

- поддержка российского капитала в его инвестиционной деятельности за рубежом не должна усиливать монополистические тенденции в российской экономике за счет получения отдельными компаниями дополнительных преимуществ в конкуренции на внутреннем рынке. Таким образом, транснационализация российских компаний должна происходить в строгом соответствии с положениями антимонопольной политики страны;

- политика внешнего инвестирования должна быть частью общей политики повышения конкурентоспособности и перехода на инновационный путь развития. Как известно, внешние инвестиции это только один из инструментов, с помощью которых страна и ее компании могут встраиваться в глобальные производственные системы и мировую экономику в целом. В связи с этим эффективность политики по вывозу инвестиций значительно возрастет, если она будет координироваться с политикой привлечения прямых иностранных инвестиций, содействия экспорту и трансферу технологий.

Важнейшим вопросом при выработке политики является определение ее характера. Как известно, она может быть запретительной, пассивной и активной. Пока российскую политику по данному вопросу можно охарактеризовать как пассивную. Хотя главный вопрос для инвесторов уже решен. Большинство ограничений, сдерживавших ранее российские внешние инвестиции, новым Законом «О валютном регулировании и валютном контроле» отменены. И, хотя некоторые формы валютного контроля еще сохраняются для уменьшения

риска резкого отлива капитала, который может повлечь за собой серьезную финансовую дестабилизацию, они практически не касаются прямых инвестиций.

Выиграет ли Россия от перехода от пассивной либерализации к активной поддержке внешних прямых инвестиций зависит от многих факторов, в том числе от уровня развития ее технико-производственной базы; конкурентных преимуществ, которыми она располагает; отраслевой структуры внешних инвестиций; стратегий транснационализации, выбранных нашими ТНК; крепости связи компаний, осуществляющих внешние инвестиции, с остальной экономикой; абсорбционных способностей самих ТНК и местных предприятий, инвестиционной активности в стране и т.п. Как свидетельствует проведенный нами анализ, ответ на поставленный вопрос, по-видимому, должен быть отрицательным. По нашему мнению, менять в целом характер данной политики преждевременно. Ее активизация возможна лишь в узких, четко очерченных границах.

Вместе с тем, государство, очевидно, обязано оказывать определенную поддержку отечественным компаниям, действующим на мировых рынках (информационная поддержка, помощь в организации контактов и т.п.). Важной задачей российской внешней политики должно также стать недопущение дискриминации российских компаний за рубежом. Достигается это заключением различных двусторонних межправительственных договоров и соглашений со странами, являющимися основными партнерами России по торгово-экономическому сотрудничеству. По состоянию на конец 2005 г., Россией было заключено 53 соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений (из них вступило в силу 36) и 82 договора об отмене двойного налогообложения. Конечно, это очень мало. Для сравнения, на ту же дату Китай имел 117 соглашений о капиталовложениях и 95 договоров об отмене двойного налогообложения.

Проблема, однако, не только в числе подобных договоров и соглашений. Важнее другое: необходимо срочно менять их характер. Вплоть до самого последнего времени роль большинства соглашений о капиталовложениях состояла в том, чтобы предохранить корпорации, инвестирующие в Россию, от раз-



личных политических и экономических рисков (дискриминация, экспроприация, запрет перевода прибылей и т.п.) и одновременно увеличить приток ПИИ в нашу страну. Цель договоров об отмене двойного налогообложения состояла в том, чтобы исключить двойное налогообложение действующих на нашей территории ТНК. С появлением отечественных ТНК возникла необходимость, чтобы названные договоры и соглашения включали в себя положения о защите российских инвестиций.

Для защиты отечественных инвесторов России нужно также активнее использовать специализированные институты: Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), куда наша страна пока не входит.

Отдельные инвестиционные проекты государство должно, очевидно, поддерживать более решительно. Речь идет о таких проектах, которые способствуют экспорту отечественных технологий, высокотехнологичных товаров и услуг; позволяют использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки и опыт управления; содействуют вовлечению отечественных компаний в международную производственную кооперацию и обмену продукцией машиностроения, в т.ч. частями и компонентами. В качестве стимулов здесь могут быть использованы различные финансовые и налоговые льготы (преференциальный кредит, освобождение от налогообложения переводимых прибылей и др.), а также страхова-

ние внешних инвестиций. Следует отметить, что развитые страны поддерживают национальных инвесторов прежде всего страхованием инвестиций. Страхуются политические риски, связанные с экспроприацией и национализацией, необратимостью местной валюты, трудностями перевода прибылей, потерей имущества в результате гражданских войн и волнений, изменением политического режима и т.п.

Предоставление преференциального режима, по нашему мнению, должно сопровождаться повышением требований к прозрачности компании и качеству корпоративного управления. В частности, на нее может быть возложено обязательство регулярно предоставлять финансовую отчетность о зарубежной деятельности.

Примечания:

¹World Investment Report 2006, p. 267.

²Указанная цифра представляется заметно завышенной. По данным ЮНКТАД, часть российских инвестиций, вывезенных на Кипр, Виргинские и Багамские острова, некоторые другие страны и оффшорные центры, со временем возвращается в Россию под видом иностранных для получения определенных преимуществ и гарантий (World Investment Report 2006, p.12.)

³«Ведомости - форум», декабрь 2006, с. 25.

⁴WIR 2006, p.148-149.

⁵WIR 2006, p.179.

⁶«Ведомости», 7 ноября 2005 г.

⁷WIR 2006, p.179



Международная экономическая интеграция

// Под редакцией Н.Н. Ливенцева.

- М.: Экономика, 2006. - 430 с.

Глобализация экономической деятельности является важнейшей чертой развития мировой экономики: происходит интенсивный рост прямых иностранных инвестиций, расширяется экспорт и импорт товаров. В книге рассмотрены концептуальные основы экономической интеграции в современном мировом хозяйстве. Особое внимание уделено интеграции промышленно развитых стран Европейского союза. Дано представление об интеграционных объединениях НАФТА и АТЭС. Описаны интеграционные группировки в Латинской Америке, АСЕАН и региональные группировки в Африке. Значительное внимание уделено вопросам интеграции СНГ и участию России в мировых интеграционных процессах.

Книга может быть интересной для экономистов, предпринимателей, студентов и преподавателей экономических вузов.