

4.5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Юнусов Л.А., к.э.н., доцент, проректор по учебной работе

Институт Мировой Экономики и информатизации

(Продолжение, начало в №2 за 2008г.)

2.2. Теории прямых иностранных инвестиций

Авторами классической концепции международного движения капитала являются А. Смит и Д. Рикардо. Позднее Э. Хекшер и Б. Олин, опираясь на работы А. Смита и Д. Рикардо, стали родоначальниками неоклассической концепции. Представители классической концепции обращают внимание на взаимовыгодность вывоза капитала, как для страны-донора, так и для страны-реципиента. По их мнению, инвестиции способствуют ускорению экономического роста страны-импортера за счет ужесточения конкуренции.

В кейнсианской теории анализируются взаимосвязи между состоянием платежного баланса страны и движением капитала. Дж. Кейнс указывал, что вывоз капитала происходит в том случае, когда экспорт товаров и услуг страны превышает импорт. Согласно кейнсианской теории, государство должно вмешиваться при нарушении этого правила.

Согласно марксистско-ленинской концепции, вывоз капитала – это один из признаков империализма, который вытекает из монополизации промышленности и банковского сектора. По мнению Маркса, вывоз капитала через экспансию империализма сформировал унифицированную модель производства. Ленин считал, что экспорт капитала и технологий в колониальные страны будет способствовать их развитию, а также замедлению роста в ведущих капиталистических странах.

В своей работе «Империализм как высшая стадия капитализма» В. Ленин указывал: «Для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз товаров. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичен стал вывоз капитала».

После Второй Мировой войны проявились четкие тенденции укрепления транснациональных корпораций, что привело к возникновению теорий ТНК, интернационализации мировой экономики посредством ПИИ. В частности, речь идет о таких авторах как Р. Вернон, Р. Коуз, Дж. Гэлбрейт, С. Хаймер, Ч. Киндельберг, Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Ю.И. Юданов, Р. Лакруа, М. Кассон, К. Акамацу и др.

В модели жизненного цикла продукта, разработанной Р. Верноном в 1966 г., комбинируются элементы международной экономики (в части анализа причин перемещения отдельных отраслей и торговли между странами) с теорией маркетинга (в частности анализа кривой жизненного цикла товара). Модель объясняет причины переноса производства за пределы страны (а следовательно речь идет о ПИИ) опираясь на теорию жизненного цикла продукта.

Согласно теории, жизненный цикл продукта предполагает три типа решения для руководителей ТНК: про-

изводить товар дома, экспортировать или переносить его производство на иностранные рынки. На фазе «инновация» производитель способен покрыть инвестиционные издержки на НИОКР и маркетинг, реализуя товар на национальном рынке, следовательно, у него не возникает острой необходимости вывозить как продукт, так и капитал за пределы страны.

На этапе «зрелость товара» конкуренция со стороны производителей аналогичной продукции ужесточается, что ведет к увеличению издержек производства, а следовательно, к снижению чистой прибыли компании. Поэтому компания стремится найти новые рынки сбыта продукции, т. е. увеличивает объем экспорта.

На фазе «стандартизация» компании вынуждены осуществлять инвестиции за пределы страны для сохранения своего лидерства в производстве того или иного продукта с перспективой его реэкспорта на отечественный рынок.

Р. Коуз в теории транзакционных издержек говорил о специфическом рынке внутри крупной корпорации. Дж. Гэлбрейт говорил о технологических причинах расширения ТНК: более сложная продукция требует создания за рубежом сети послепродажного обслуживания.

С. Хаймер в качестве условия выхода фирмы на зарубежный рынок выдвигал необходимость иметь преимущества перед местными конкурентами, так как по сравнению с местным производителем иностранный инвестор хуже знает рынок и несет дополнительные транзакционные издержки и риски. Поэтому иностранному инвестору необходимы дополнительные преимущества, которые бы позволили ему покрыть понесенные издержки и получать приемлемую прибыль.

Указывая на несовершенство рынка, С. Хаймер настаивал на предоставлении монополистического преимущества для инвестирующей фирмы.

Ч. Киндельберг, опираясь на концепцию монополистических преимуществ С. Хаймера, сформулировал основные факторы успеха ТНК, осуществляющих иностранные инвестиции:

- преимущества в технике маркетинга, высоком имидже торговой марки и товарной дифференциации;
- возможности использования внутренней и внешней экономики за счет эффекта масштаба производства;
- преимущества связанные с более современными технологиями, квалифицированной рабочей силой и свободным доступом на мировой рынок капитала;
- льготные условия государственного регулирования в отношении иностранных инвесторов.

Если Хаймер основной упор делал на технологические и инновационные преимущества, то Хорст и Лолл опирались на другие переменные, способствующие вывозу капитала за границу транснациональными корпорациями. В частности речь идет о вертикальной интеграции, размере компании, дифференциации товарной номенклатуры. Кимура обращал особое внимание на ноу-хау и высокие технологии, которые служат катализатором выхода капитала на внешние рынки.

Эмпирическое изучение международной деятельности ТНК способствовало формированию олигополистической модели иностранного инвестирования. Например, Никкербоккер, проанализировав деятельность 187 американских ТНК за 1948-1967 гг., пришел к выводу, что в олигополистических отраслях лидеры рынка, инвестировав за рубеж, тянут за собой своих домашних конкурентов. Грэм, опираясь на работы Никкербоккера, проанализировал деятельность европейских ТНК в США и американских ТНК в Европе. По итогам исследования он заклю-

чил, что европейские ТНК инвестировали в США для отражения «американской угрозы» на домашних рынках.

Согласно «эклетиической парадигме» Дж. Даннинга, разработанной в 1981 г., объем иностранных инвестиций ТНК зависит от трех составляющих:

- природы конкурентных преимуществ иностранных инвесторов в сравнении с национальными хозяйствующими субъектами (О-преимущества);
- особенностей национальных факторов и рынков (L-преимущества);
- степени максимально возможной интернационализации компании (I-преимущества).

Эклетиическая парадигма представляет собой «исчерпывающую» теорию, объясняющую многие типы интернационализации в соответствии с имеющимися преимуществами для иностранного инвестора. Компания, обладающая как сравнительными (O), так и интернационационными (I) преимуществами, решает инвестировать за границу в том случае, когда L-преимущества существуют вне страны ее происхождения. И наоборот, компания с теми же O и I преимуществами предпочитает экспортировать товары и услуги, если потенциальная страна-реципиент предлагает слабые L-преимущества. В случае, когда фирма не может защитить свои конкурентные преимущества, она возможно будет вынуждена продавать лицензии иностранным предприятиям, поддерживая объемы производства дома.

Дж. Даннинг представлял свою теорию как парадигму OLI, то есть комбинацию преимуществ трех категорий: собственности (ownership), размещения производства (localization) и интернационализации (internalization). Фирма, обладающая преимуществом O, будет продавать патенты и лицензии, обладающая преимуществами O и I или всеми тремя одновременно – будет делать зарубежные инвестиции¹.

Как отмечено выше, ПИИ осуществляются при наличии целого ряда предпосылок или преимуществ, которые определяют предрасположение компании, отрасли экономики или страны к превращению в чистого импортера или экспортера ПИИ. Имеет смысл раскрыть сущность каждой группы преимуществ.

Преимущества собственности – это факторы, позволяющие конкретной фирме расширяться в целом, и включающие права на определенную технологию или предложение производственных факторов. Другими словами, преимущества собственности представляют собой характерные для расширяющей свою деятельность фирмы преимущества по сравнению с ее зарубежными конкурентами. Они являются необходимым условием ПИИ и возникают в результате разнообразных элементов несовершенства рынка. Как известно, фирмы идентичны в условиях совершенной конкуренции. Преимущества собственности могут существовать уже в рамках фирмы или, в качестве альтернативы, возникать только благодаря осуществлению ПИИ.

Расширяющаяся фирма может иметь превосходные изделия, процессы, методы управления и навыки в маркетинге. Опуская вопрос о расходах по передаче технологии, такие факторы представляют собой общественный товар в рамках фирмы, так как его применение в одной области не уменьшает количество, используемое в другом месте. Следовательно, они обеспечивают идеальную базу для экспансии. Подоб-

ные преимущества часто аккумулированы в виде знаний и навыков обученных рабочих и служащих.

Второй составляющих преимуществ собственности является отраслевая организация и размер фирмы. Крупные фирмы с диверсифицированными видами деятельности могут быть лучше вооружены для нововведений и, конечно, имеют больше ресурсов для победы в ценовой конкуренции или судебных исках, касающихся патентов. Монополии получают сверхприбыли и меньше заботятся об утечке технологии к конкурентам. Крупные компании, вероятнее всего, располагают заслуженным эффектом масштаба на уровне фирмы, например, в области маркетинга, исследований и финансов. Эффект масштаба проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции.

Самым весомым фактором в данной группе преимуществ являются непосредственно финансы. Крупные компании с диверсифицированными видами деятельности способны мобилизовать деньги с меньшими затратами по сравнению с другими, в большей мере потому, что уровень их прибыли демонстрирует незначительное непостоянство. Это может относиться к фирме с несколькими направлениями интересов на одном рынке, но более вероятно относится к транснациональной компании (ТНК). Функционирование и осуществление продаж в нескольких странах стабилизирует уровень прибыли, так как проблемы в одной стране обычно компенсируются успехами в другой. Инвесторы готовы покупать акции ТНК по относительно высокой цене, потому что им необходима стабильность. Данный аргумент часто отклоняется путем утверждения, что вместо покупки акций одной компании, действующей во многих странах, инвесторы могли бы получить идентичную стабильность и большую подвижность при покупке акций различных компаний в каждой из стран. Однако такой подход игнорирует следующие факторы: расходы на совершение операции, валютные ограничения, несовершенные знания, – которые подрывают подобную альтернативу. Таким образом, ТНК предлагают инвесторам дешевый и простой метод диверсификации по географическому признаку.

Преимущества собственности также возникают непосредственно из фактора многонациональности через доступ ТНК ко многим рынкам капитала, их способность свободно работать со многими валютами, легкость в корректировке деятельности в ответ на изменяющуюся обеспеченность факторами производства и политику правительств, независимость ТНК от какого-либо одного правительства.

Преимущества интернализации или трансформации определяют лучший вариант осуществления экспансии: в рамках фирмы или путем продажи прав другим фирмам. Многие экономисты считают, что интернализация является ключевым условием ПИИ. Преимущества интернализации возникают в том случае, если несовершенство рынка препятствует эффективной продаже преимуществ собственности другим фирмам, превращая их использование первоначальным собственником в единую возможность.

Так, например, если стоимость юридических услуг или гербовый сбор являются очень высокими, то составление контракта купли-продажи может быть затруднено. Близким вариантом является невозможность перевода некоторых элементов в другие фирмы, например, мастерства конкретного менеджера по персоналу.

Преимущества, относящиеся к данной группе, могут быть созданы искусственным образом благодаря меха-

¹ Dunning J.H., *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Union Hyman, 1988, P. 60.

низму трансфертного ценообразования. Фирма способна уменьшать налоги и тарифы, которые негативно сказались бы на сделках, путем манипуляций с ценами во внутрифирменной торговле деталями и услугами. Несмотря на то, что это является незаконным почти во всех странах, трансфертное ценообразование широко распространено, так как представителям местных властей почти невозможно определить уровень «правильной» цены. Дело обстоит таким образом особенно в случаях предоставления технических и управленческих услуг со стороны штаб-квартиры ТНК своим дочерним компаниям.

Итак, все преимущества интернализации возникают из несовершенства рынка; их истинная природа зависит от преимуществ собственности, передача которых заблокирована. Некоторые из них способствуют росту огромных преимуществ интернализации (например, способность управления), а другие – очень незначительных (права на добычу полезных ископаемых, которые могут быть легко переуступлены).

Преимущества размещения указывают на оптимальное достижение экспансии с точки зрения экономико-географического принципа: внутри страны или за границей, независимо от предпринимающей экспансию стороны.

Они вытекают из основного направления развития мировой экономики, отражая существенным образом ее сравнительные преимущества и искажения. Очевидными элементами являются:

- относительные расходы по транспортировке сырья и готовых изделий;
- местоположение материалов и рынков; сходство культуры страны ТНК и потенциальных стран-импортеров капитала;
- неиспользуемый эффект масштаба на уровне предприятия;
- обеспеченность факторами производства;
- устанавливаемые правительством налоговые льготы, уровень тарифов, инвестиционные субсидии и риск экспроприации.

Согласно теории присвоения, разработанной П. Маги, специфические преимущества фирмы подталкивают ее к прямому зарубежному инвестированию по тем же причинам, которые заставляют фирму на внутреннем рынке создавать новые производственные мощности, а не просто покупать их у других предприятий. Экономическое обоснование прямого зарубежного инвестирования – это всего лишь расширение поля принятия решений (создавать или покупать, владеть или брать в аренду и т.д.) за пределы национальных границ. Для того чтобы в полной мере присвоить потенциальные выгоды, вытекающие из своих преимуществ, фирма часто предпочитает сохранить за собой контроль и собственность. Если она не закрепляет такой контроль и даже предлагает разделить с кем-либо собственность на зарубежное предприятие, специфические производственные преимущества этой фирмы могут быть утрачены.

Теория интернализации, сформированная Баккли и Кассоном, устанавливает связь между ПИИ и способностью ТНК интернализировать свое ноу-хау, вместо того, чтобы передавать его другим организациям.

Парадигма «летающих гусей» была разработана в конце 30-х годов японским ученым К. Акамацу как обобщенная теория экономического развития². По его представлению, существуют три фазы развития отрасли:

- фаза 1. Продукция поступает в экономику через импорт от зарубежных производителей;
- фаза 2. Для удовлетворения растущего национального спроса открываются новые местные производства;
- фаза 3. Излишки продукции экспортируются на новые зарубежные рынки.

Акамацу построил свою парадигму на основе наблюдения за текстильной промышленностью Японии (тогда еще развивающейся страны) и путем ее развития в течение 40-50 лет, начиная с конца XIX века. Он открыл, что последовательное появление импорта (M), местного производства (P) и экспорта (X) графически напоминают формирование стаи диких гусей (рис. 2.2). Такие модели наблюдались в текстильной промышленности (производство хлопчатобумажных нитей и тканей), и, позднее, для ее отрасли-поставщика – сектора промышленного оборудования (прядельные станки). Изучая в течение многих лет полный цикл развития этих товаров и отраслей, Акамацу смог продемонстрировать динамику внутренних процессов и изменение конкурентоспособности японского промышленного сектора (рис. 2.3).

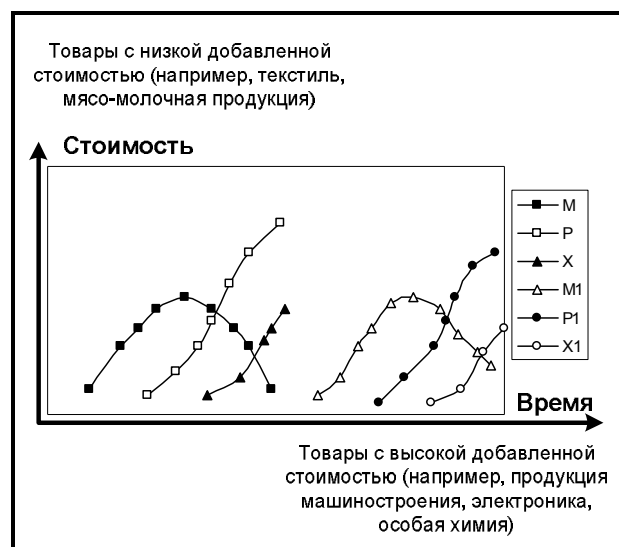


Рис. 2.2 Базовая модель экономического роста (по Акамацу)

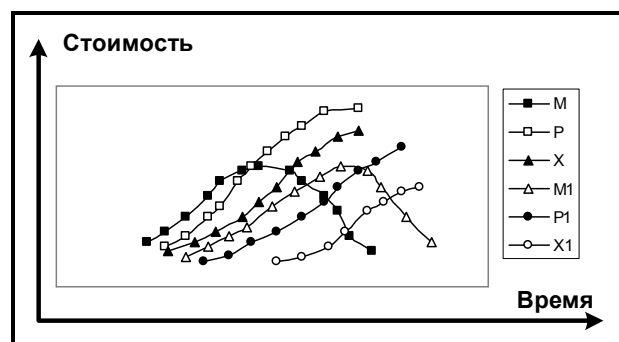


Рис. 2.3 Ускорение роста посредством ПИИ^{3, 4}

Позднее японские ученые расширили эту модель, объясняющую ситуацию в новоиндустриальных (например, Южная Корея, Тайвань) и развивающихся странах (например, Таиланд, Малайзия), где многие капиталоло-

² Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. Пауль Фишер – М.: Финансы и статистика, 1999 г., С. 30-31.

³ Источник: Ozawa in UNCTAD. World Investment Report. 1995.

⁴ P – национальное производство; X – экспорт; M – импорт.

емкие отрасли развивались вызванными ПИИ трансфертами ноу-хау и передовых технологий. Согласно Коджме (1978), парадигма «догоняющего цикла» Акмацу объясняет развитие экономик-преследователей. Она предполагает взаимодействие и динамические изменения в экономических отношениях между передовыми (лидерами) и развивающимися (догоняющими) странами, поскольку последние развивают свои экономики, соревнуясь с лидерами.

В теории конкурентных преимуществ М. Портер выделил четыре фактора, которые оказывают влияние на взаимодействие между стратегиями ТНК и конкурентными преимуществами стран-реципиентов.

1. Фактор – это корпоративная стратегия, структура и конкуренция. Он характеризуется управлением, умением лидировать обеспеченностью рисковым капиталом и др.
2. Фактор – это состояние факторов. Он характеризуется человеческими и физическими факторами, знаниями, инфраструктурой и капиталом.
3. Фактор – это составляющие спроса. Он характеризуется объемом и темпами роста спроса в стране, сегментацией потребителей, уровнем покупательской способности.
4. Фактор – это наличие сопутствующих и поддерживающих отраслей.

Совокупность указанных факторов оказывает существенное влияние на объем привлекаемых в страну ПИИ.

Теория «Путь инвестиционного развития» была разработана Даннингом совместно с Нарулой. Согласно их теории экспорт и импорт страной ПИИ зависит от уровня экономического развития государства по сравнению с остальным миром. Даннинг и Нарула предложили разделить развитие отдельно взятой страны на пять этапов. Нахождение страны на том или ином этапе влияет на склонность страны быть реципиентом и/или донором инвестиций.

Таким образом, ученые со всего мира приняли самое активное участие в анализе и обосновании факторов, влияющих на международное движение капиталов, в том числе и на роль государства при регулировании этого процесса.

Практика государственного регулирования иностранных инвестиций является объективным процессом, разворачивающимся в современной мировой экономике. Основной тенденцией в области регулирования иностранных инвестиций остается либерализация, предусматривающая повышение степени открытости для зарубежных инвесторов, хотя и появляются протекционистские тенденции. Например, приобретение в начале 2006 года компанией «ДП Уорлд» (ОАЭ) фирмы R&O (Великобритания), занимающейся морскими перевозками и управлением портами в Великобритании и США, вызвали протесты в последней по соображениям безопасности. Аналогичным образом в Европе высказывалась озабоченность по поводу заявки «Миттал стил» на приобретение концерна «Арселор», и в более общем плане ощущалось неприятие директивы самого ЕС относительно либерализации сектора услуг. Кроме того, был принят ряд серьезных нормативных мер для защиты экономики от иностранной конкуренции или усиления влияния государства в отдельных отраслях. Ограничительные меры касались главным образом ПИИ в таких стратегических областях как нефтяная отрасль и инфраструктура. В центре внимания оказалась также латиноамериканская нефтегазовая промышленность, особенно после решения

правительства Боливии национализировать эту отрасль в мае 2006 года.

В 2005 году 93 страны внесли изменения в свои инвестиционные режимы, причем число изменений режимов регулирования в более благоприятную для ПИИ сторону достигло 164, а в менее благоприятную сторону – 41.

2.3. Влияние иностранных инвестиций на экономику страны-реципиента и страны-донора

Иностранные инвестиции играют большую роль в развитии любого государства независимо от уровня его экономического потенциала, будто промышленно развитая или наименее развитая страна.

Иностранные инвестиции содействуют экономическому росту принимающей экономики на основе более эффективного использования национальных ресурсов.

Можно выделить два канала эффективности⁵:

- выход зарубежных фирм на национальный рынок ведет к замещению или вытеснению менее эффективных национальных компаний, что приводит к перераспределению внутренних ресурсов между более и менее рентабельными компаниями и способствует росту среднего уровня производительности труда и среднедушевых доходов в принимающей стране;
- иностранные инвесторы не получают экономических преимуществ от роста производительности труда в форме большей прибыли в отличие от резидентов принимающей страны, которые имеют более высокий средний уровень доходов за счет притока ПИИ.

Создание зарубежных филиалов и дочерних компаний способствует повышению среднего уровня производительности труда. Различают две основные причины этого явления.

1. Зарубежные компании имеют более высокий уровень вложения капитала на единицу труда, что непосредственно влияет на рост производительности труда.
2. Как правило, зарубежные компании – более крупные структуры (по сравнению с национальными фирмами) и содействуют росту производительности труда за счет т.н. эффекта масштаба.

Кроме того, в зарубежных компаниях более высокий средний уровень заработной платы с учетом того, что некоторая доля роста средней производительности, связанная с притоком ПИИ, проходит через местные факторы производства.

Второй канал эффективности иностранных инвестиций связан с ростом конкуренции на местных рынках за счет зарубежных компаний. Деятельность последних побуждает национальные фирмы работать эффективнее. Аналогичным образом деятельность зарубежных фирм содействует более быстрой передаче новой и передовой технологии и усовершенствованной практики менеджмента местным фирмам на основе вертикально интегрированных связей и т.н. показательного (или демонстрационного) эффекта.

ТНК предоставляют принимающей стране свои международные каналы закупок, производства и сбыта, что создает условия для доступа на мировой рынок национальных фирм и расширению или, напротив, сокращению их связей с местными поставщиками.

Как правило, ТНК реинвестируют большую часть полученной прибыли в дочерние компании и меньшую

⁵ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.И. Международная практика регулирования иностранных инвестиций. М., 2001. С. 6.

часть прибыли вывозят за рубеж. Т.е., в отличие от местных фирм, они имеют более высокую способность оставлять полученные прибыли для реинвестирования в принимающей стране. Это также содействует более высокому уровню формирования капитальных фондов в национальной экономике. Даже когда ТНК используют национальные источники финансирования капиталовложений, их экспансия может осуществляться на основе формирования капитала, если она ведет к вытеснению местных производителей.

Исследования специалистов по выявлению эффекта зарубежных инвестиций на экономическое развитие принимающей страны установили:

- ПИИ (прямые иностранные инвестиции) могут увеличить объем совокупного капитала, а значит, содействовать экономическому росту. Однако необходимо, чтобы зарубежные инвестиции не вытесняли равные суммы национальных капиталов вследствие роста конкуренции на рынках;
- ПИИ содействуют экономическому росту, если они более рентабельны или прибыльны по сравнению с национальными капиталовложениями;
- вклад ПИИ в увеличение экономического роста возможен только в условиях наличия связи между ПИИ и уровнем квалификации трудовых ресурсов.

ПИИ – основной канал передачи передовой технологии развивающимся странам и государствам с переходной экономикой. Но негативную роль могут сыграть отдельные факторы. Например, в условиях протекционистской торговой политики ПИИ могут быть единственным путем доступа на внутренний рынок в отличие от традиционного экспорта товаров в принимающую страну. Аналогично правительство может предложить стимулы иностранным инвесторам, чтобы стимулировать ПИИ в целях пополнения валютных резервов и развития конкретных отраслей, являющихся стратегическими с точки зрения промышленной политики. Следствием такой политики может быть приток ПИИ.

Эффект ПИИ на экономическое развитие зависит от уровня квалификации рабочей силы в принимающей стране. Существует тесная взаимосвязь между ПИИ и уровнем образования занятых лиц. ПИИ, как сказано выше, – основной канал передачи технологии, а ее реализация требует соответствующего уровня подготовки местных кадров, которые могут эффективно работать с передовыми технологиями. Это, в свою очередь, определяет влияние зарубежных капиталовложений на трудовые ресурсы – на уровень занятости, на стоимость оплаты труда, а также на рост квалификации.

Наряду с положительными эффектами ПИИ в частности и капитала в целом на экономическое развитие и рост экономики принимающей страны есть и потенциальные негативные эффекты⁶:

- вытеснение национальных капиталов и компаний (т.н. эффект crowding out);
- содействие оттоку капитала из страны на основе трансфертного ценообразования.

Глубинный экономический смысл привлечения иностранного капитала заключается в том, что вместе с ним в национальную экономику привносятся новые технологии и формы организации производства и бизнеса, и именно они обеспечивают принципиально иной и более значительный экономический эффект по сравнению с возможностями отечественного предпринимательст-

ва. Это главный факт, который служит основанием при принятии решения об открытии национальных границ для массового притока зарубежных капиталов⁷.

А.П. Киреев в своей работе, Международная экономика, рассмотрел различные причины экспорта и импорта капитала⁸.

Причины экспорта капитала таковы.

- Технологическое лидерство. Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Предпринимая прямые инвестиции за рубеж. Корпорации стремятся удержать тем самым контроль над ключевой технологией, дающей им конкурентные преимущества. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала подтверждается практически для всех развитых стран.
- Преимущества в квалификации рабочей силы, которые обычно измеряются средним уровнем оплаты труда работников. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.
- Преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.
- Экономика масштаба. Чем больше размер производства корпорации на внутреннем рынке, тем больше объем экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутреннем рынке, тем меньше объем экспорта прямых инвестиций. Большинство корпораций, перед тем как инвестировать за рубеж, полностью используют возможности экономики масштаба в рамках внутреннего рынка.
- Размер корпорации. Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.
- Степень концентрации производства. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.
- Обеспечение доступа к природным ресурсам. Чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется. Чем ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется.
- Прочие причины экспорта капитала: сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольного производства на ее территории.

Причины импорта капитала таковы.

- Технологическое лидерство. Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем

⁷ Балацкий Е., Павличенко Р. Иностраннные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // Мировая экономика и международные отношения. 2002. №1. С. 52.

⁸ Киреев А.П. Международная экономика в 2-х томах -Т. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. М. Международные отношения. 2002. С. 297-299.

⁶ Балацкий Е., Павличенко Р. Иностраннные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // Мировая экономика и международные отношения. 2002. №1. С. 53.

ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Прямые инвестиции обычно связаны с импортом новейшей зарубежной технологии, над которой прямой инвестор стремится сохранить свой контроль.

- Уровень квалификации рабочей силы. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу а продажах корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Экономика масштаба. Чем больше размер производства корпорации на внутреннем рынке, тем обычно меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутреннем рынке, тем обычно больше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Размер корпорации. Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Степень концентрации производства. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Потребность в капитале. Чем выше потребность корпорации в капитале, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже потребность корпорации в капитале, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Количество национальных филиалов. Чем больше количество подразделений имеет корпорация внутри страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше подразделений имеет корпорация внутри страны, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Издержки производства. Чем ниже издержки производства в принимающей стране, тем больше ее объем импорта прямых инвестиций. Чем выше издержки производства в принимающей стране, тем меньше ее объем импорта прямых инвестиций.
- Уровень защиты внутреннего товарного рынка. Поскольку импорт капитала является альтернативной импорту товаров, то чем выше уровень таможенной и иной защиты внутреннего товарного рынка страны, тем больше ее импорт прямых инвестиций. Чем ниже уровень защиты внутреннего товарного рынка страны, тем меньше ее импорт прямых инвестиций.
- Размер рынка. Чем больше размер внутреннего рынка страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер внутреннего рынка страны, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
- Прочие факторы: экспортная ориентация промышленности, которая основа за счет иностранных прямых инвестиций, существование правительственных программ экономического развития.

При разработке национальной политики регулирования инвестиционных потоков государство учитывает их возможное негативное влияние. По мнению зарубежных аналитиков⁹, следует выделить три момента:

1. Вложение иностранного капитала в производство происходит однократно, а вывоз прибыли – постоянно. Это ведет к выравниванию объема ранее ввезенного (в форме капиталовложений) и вывезенного капитала (в форме прибыли и доходов). Таким образом, осуществляется «старение» инвестиций. Однако далеко не всегда инве-

стор полностью вывозит полученную прибыль. Чтобы стимулировать реинвестирование полученной прибыли в принимающей стране, необходим стабильный и благоприятный инвестиционный климат.

2. Как известно, капитал (иностраный или национальный) вкладывается в отрасли, обеспечивающие наиболее быструю и эффективную отдачу, что может привести к диспропорциональному развитию национальной экономики, если государство не будет регулировать направления капиталопотоков. Сказанное относится также к экологически грязным отраслям производства, переносимым из промышленно развитых стран в развивающиеся государства и в страны с переходной экономикой со сравнительно мягкими стандартами защиты окружающей среды.
3. Выделяют и психологический момент, а именно отрицательное отношение частнопредпринимательского сектора, отдельных граждан принимающей страны к владению иностранным капиталом прибыльными отраслями, компаниями, влиянием, которые они оказывают на определение стратегии развития той или иной отрасли экономики и др.

Любое государство как институт власти выполняет активную роль в разработке и реализации политики привлечения зарубежных инвестиций для¹⁰:

- содействия экономическому росту страны;
- обеспечения экономического суверенитета и/или получения максимально возможных экономических преимуществ.

Первая цель требует установления более высокого уровня иностранной собственности в уставном капитале фирмы и контроля в руках зарубежных собственников, например, в тех отраслях, привлечение капиталовложений в которые положительно влияет на рост производительности труда в принимающей стране. Напротив, вторая цель требует более высокого уровня национальной собственности и сохранения контроля над местными инвесторами.

Государственная политика принимающей страны в отношении иностранного капитала включает в себя:

- политику регулирования инвестиций с целью получения максимальной прибыли на единицу вложенного капитала. Краеугольный камень этой политики – наиболее эффективная отдача вложенного иностранного капитала;
- политику стимулирования для привлечения максимально возможного объема капитала. Здесь важнее обеспечить потенциально наибольший приток инвестиций, а не их эффективность.

Как правило, государство как институт власти параллельно проводит оба направления – и политику регулирования, и политику стимулирования иностранных капиталов. Но акцент делается на одно из этих направлений в зависимости от уровня экономического развития страны и лоббирования правительства интересами соответствующих групп населения.

Е. Язовских на основе изучения теорий и эффектов международного перемещения капитала, воздействия иностранных инвестиций на экономический рост стран-импортеров капитала, выделила следующие основные принципы государственной инвестиционной политики¹¹:

- импорт прямых иностранных инвестиций увеличивается при повышении уровня таможенной защиты внутреннего товарного рынка страны и введения нетарифных барьеров;
- объем привлечения иностранного капитала возрастает в страны с высокой емкостью внутреннего рынка и значительным экономическим потенциалом (ресурсно-сырьевой, тру-

¹⁰ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. С. 41.

¹¹ Язовских Е.В. Иностранные инвестиции как фактор экономического развития России. Автореф. Екатеринбург, 2004. С. 11.

⁹ Линдерт П.Х.. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995. С. 39.

довой, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский);

- импорт зарубежного капитала увеличивается в страны с более благоприятным инвестиционным климатом и низким инвестиционным риском (экономический, финансовый, политический, социальный, экологический, криминальный, законодательный);
- транснациональные корпорации, осуществляя прямые инвестиции, перемещают в страну-реципиент капитала новые технологии, ноу-хау, менеджмент, корпоративную культуру и благодаря этому меняют отраслевую структуру экономики в стране-реципиенте капитала, экономят время и ресурсы для развития новых отраслей. При этом эволюция отраслевой структуры инвестиций определяется переходом от простых отраслей к более сложным;
- динамика иностранных инвестиций объективно базируется на фазах цикла товара в международной торговле. На первом этапе иностранная продукция ввозится в страну, на втором этапе цикла с ростом внутреннего спроса на товар организуется отечественное производство. На третьем этапе страна становится производителем и экспортером данного товара, а в последующем – экспортером капитала.

Е.Д. Халевинская в своей работе «Современный взгляд на иностранные инвестиции в России» предложила следующую схему, отвечающую на вопрос необходимости и последствий привлечения или вывоза ПИИ для страны-импортера и страны-экспортера¹².

Представим себе случай, когда международное движение капитала полностью запрещено. Тогда каждая страна должна производить свой национальный доход в соответствии с собственными запасами реального капитала. Рассмотрим две условные страны. Страна **А**, имеющая в изобилии капитал и сравнительно малопригодные внутренние инвестиционные возможности, и страна **В**, имеющая ограниченный капитал и большие возможности для инвестирования (например, новые технологии, богатые природными ресурсами неразработанные районы и т.д.) (рис. 2.4).

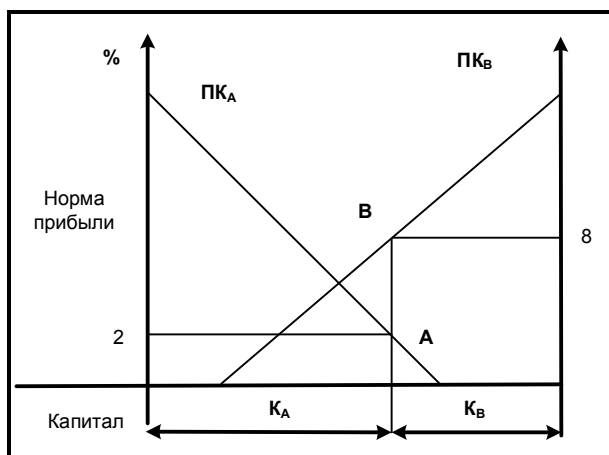


Рис. 2.4 показаны $ПК_A$ и $ПК_B$ – кривые предельной производительности капитала в стране **А** и стране **В**

Если все инвестирование осуществляется в рамках страны **А**, инвесторы должны согласиться на низкую норму прибыли от капиталовложений, поскольку предложение внутренних реальных инвестиций следует

снижающейся кривой предельной производительности капитала $ПК_A$. При этом конкуренция вынуждает инвесторов в стране **А** довольствоваться низкой нормой прибыли (например, в 2% годовых).

Площадь под кривой $ПК_A$ (до точки **А**) – национальный продукт, произведенный в стране **А** с использованием только национального капитала K_A .

Точка **А** на кривой $ПК_A$ соответствует предельно допустимой минимальной норме прибыли.

В то же время в стране **В** недостаток капитала не дает осуществлять какие-либо реальные инвестиции левее точки **В**. Конкуренция позволяет выбирать наиболее эффективные объекты для инвестирования. Норма прибыли в стране **В** устанавливается, например, в 8% годовых.

Площадь под кривой $ПК_B$ (до точки **В**) – национальный продукт, произведенный в стране **В** с использованием только национального капитала K_B .

Теперь предположим, что все ограничения для движения капитала между странами ликвидированы.

У инвесторов страны **А** поменяются стимулы к вложению капитала в страну **В**, а у производителей страны **В** – принять иностранный капитал. Конкуренция приведет к состоянию равновесия, когда норма прибыли будет равна, например, 5% годовых.

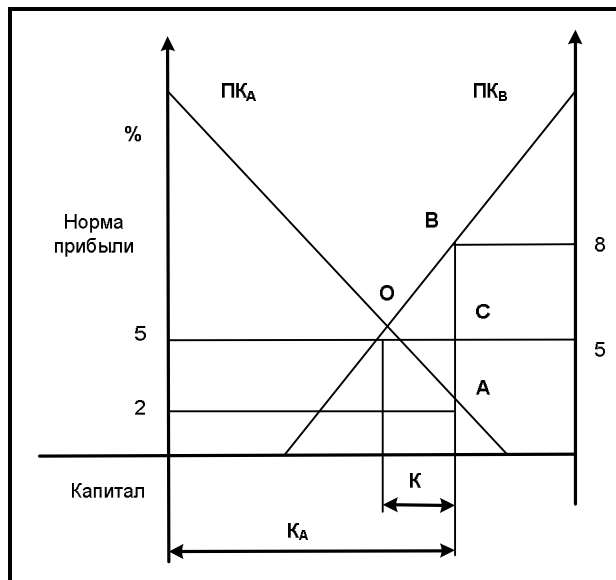


Рис. 2.5. Равновесие для страны **А**, отдающей капитал за границу

На рис. 2.5 проиллюстрировано равновесие для страны **А**, отдающей капитал за границу. В этой ситуации реальные активы страны **А** больше реальных внутренних инвестиций на размер капитала K , вложенного в стране **В** с большей нормой прибыли. Другими словами, происходит увеличение мирового продукта на величину площади треугольника **ОСА**.

На рис. 2.6 показано это же состояние равновесия для страны **В**, принимающей иностранный капитал. За счет дополнительных капиталовложений K происходит увеличение мирового продукта на величину площади треугольника **ОВС**.

Таким образом, движение предпринимательского капитала K выгодно и вывозящей, и принимающей стороне. Страна **А** получает дополнительную прибыль за счет вложения капитала K за границей с доходом 5%

¹² Ц.П. Серегин, В.П. Степанов, Е.Д. Халевинская. Современный взгляд на иностранные инвестиции в России. М.: Марин Инжиниринг Сервис, 1995. – С. 45-48.

годовых вместо 2% в национальной экономике, страна **В** получает дополнительную прибыль за счет увеличения производственного капитала за счет иностранных инвестиций **К**.

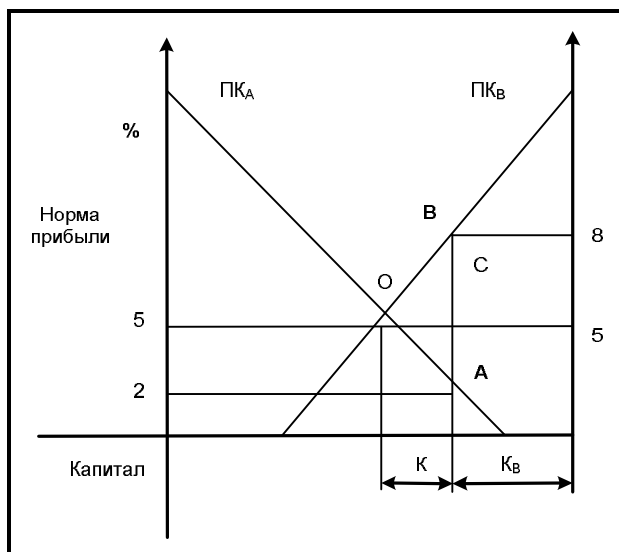


Рис. 2.6. Равновесие для страны В, отдающей капитал за границу

Однако необходимо учитывать, что и в стране **А**, и в стране **В** существуют группы лиц, выигрывающие и проигрывающие в этом процессе. Очевидно, что в стране **А** в явном выигрыше будут инвесторы, получающие прибыль из 5% годовых, а не из 2%. Это ставит в невыгодное положение других инвесторов страны **А**, оставивших капитал у себя дома и получающих 2% годовых. В стране **В** выигрывают те производители, которые получили иностранный капитал и соответственно прибыль из 5% годовых. В то же время инвесторы, имевшие раньше, до прихода иностранного капитала, 8% годовых, могут испытывать определенную ностальгию по временам финансовой изоляции.

Кроме того, необходимо учитывать, что прямые инвестиции непосредственно связаны с созданием дополнительных рабочих мест. Следовательно, вывоз предпринимательского капитала за границу можно связывать с вывозом рабочих мест. В условиях безработицы на практике прямые иностранные инвестиции вызывают протест со стороны организованного рабочего движения. Например, в США профсоюзы ведут борьбу с образованием филиалов компаний США в Мексике и других странах Латинской Америки, утверждая, что это связано с ликвидацией определенного количества рабочих мест в Соединенных Штатах.

Устранение барьеров в международном движении капитала приносит выигрыш всей мировой экономике и тем группам, для которых либерализация дает дополнительные возможности, но наносит ущерб тем, для кого свобода означает более жесткую конкуренцию. Таким образом, вывоз частных инвестиций за границу для определенных слоев населения страны-экспортера достаточно выгоден, для других — нет. Насколько эти группы могут лоббировать правительство, настолько государство либерализует либо ограничивает вывоз капитала.

У страны, принимающей иностранные инвестиции, также существуют определенные причины для их ограничения, прежде всего со стороны конкурирующих на-

циональных производителей. Вместе с тем дополнительный продукт, созданный с помощью иностранных инвестиций, дополнительные рабочие места, обучение и повышение квалификации кадров, внедрение новых технологий и НИОКР, а также сбор дополнительных налогов приносят больше прямых и косвенных положительных эффектов, чем теряют конкурирующие национальные инвесторы. Однако необходимо подчеркнуть, что как и в случае вывоза капитала принятие решения на государственном уровне о либерализации проникновения иностранного капитала либо о протекционизме, то есть об ограничении его доступа в национальную экономику или отдельные ее отрасли, зависит от лоббирования этого решения различными группировками национальных производителей. Заинтересованные в иностранном капитале компании будут всеми силами способствовать курсу на либерализацию. Национальные производители, опасаящиеся серьезной конкуренции со стороны иностранных инвесторов, будут настаивать на протекционизме. Государственная инвестиционная политика в таком случае не должна идти на поводу интересов отдельных, пусть даже очень влиятельных групп, а учитывать национальные интересы развития. В этом заключается основная роль государственного регулирования экономическими процессами.

Таким образом, для страны, принимающей иностранные инвестиции, необходимость их ограничения не столь очевидна, как для страны, вывозящей капитал. Государства, заинтересованные в притоке иностранных инвестиций, стимулируют их через льготное налогообложение, субсидирование и другие виды государственного регулирования.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что международное движение капитала является серьезным стимулом для развития экономики как страны-реципиента, так и страны-донора.

3. ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОДЪЕМЕ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

3.1. Притоки и оттоки прямых иностранных инвестиций в современной экономике

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире в 2006 году значительно увеличился и достиг 1305,9 млрд. дол.¹³ Для сравнения, аналогичный показатель в 2005 году составлял 945,8 млрд. дол., в 2004 г. — 710,8 млрд. дол., в 2003 г. — 557,9 млрд. дол., в 2002 г. — 617,7 млрд. дол., в 2001 г. — 832,2 млрд. дол., в 2000 г. — 1409,6 млрд. дол., среднегодовой приток в 1994-1999 гг. составил 548,1 млрд. дол. Как видим, в 2006 году темп прироста ПИИ достиг 38% по сравнению с 2005 годом, однако общемировой приток пока не достиг пика 2000 года. Рост ПИИ в 2006 году отражает расширение трансграничных слияний и приобретений, особенно между развитыми странами. Существенную роль сыграли также и возросшие темпы роста экономики в целом среди развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Приток ПИИ в развитые страны в 2006 году составил 857,5 млрд. дол. Аналогичный показатель в 2005 году составил 590,3 млрд. дол., в 2004 г. — 396,1 млрд. дол.,

¹³ Данные ЮНКТАД.

в 2003 г. – 358,5 млрд. дол., в 2002 г. – 441,2 млрд. дол., в 2001 г. – 599,3 млрд. дол., в 2000 г. – 1133,7 млрд. дол., среднегодовой показатель за 1994-1999 гг. составил 373,9 млрд. дол. В 2006 году объем притока ПИИ в развитые страны увеличился на 45% по сравнению с предыдущим годом, однако составил лишь 76% от уровня 2000 года. В процентных показателях доля развитых стран увеличилась, достигнув 65,7% от общемирового объема ввезенных ПИИ. Аналогичный показатель в 2005 году составил 62,4%, в 2004 г. – 56%, в 2003 г. – 64%, в 2002 г. – 71%, в 2001 г. – 72%, в 2000 г. – 80%, в среднем за 1994-1999 гг. – 68,2%. Как видим, основная доля притока ПИИ приходится на страны с развитой экономикой.

Среди развитых стран основной приток ПИИ в 2006 году пришелся на Европейский союз – 531,0 млрд. дол., или 62% от общего притока ПИИ в развитые страны. Аналогичный показатель в 2005 году составил 486,4 млрд. дол., или 82%, в 2004 г. – 231,7 млрд. дол., или 54%, в 2003 г. – 253,7 млрд. дол., или 71%, в 2002 г. – 307,1 млрд. дол., или 70%, в 2001 г. – 382,0 млрд. дол., или 64%, в 2000 г. – 696,1 млрд. дол., или 61%, в среднем за 1994-1999 гг. – 210,3 млрд. дол., или 56%. Т.е. по объемам привлекаемых ПИИ страны Европейского союза уверенно занимают первое место среди развитых стран.

США в 2006 году привлекли 175,4 млрд. дол., или 20% от общего притока ПИИ в развитые страны. Аналогичный показатель в 2005 году составил 101,0 млрд. дол., или 17%, в 2004 г. – 122,4 млрд. дол., или 31%, в 2003 г. – 53,1 млрд. дол., или 15%, в 2002 г. – 74,5 млрд. дол., или 17%, в 2001 г. – 159,5 млрд. дол., или 27%, в 2000 г. – 314,0 млрд. дол., или 28%, в среднем за 1994-1999 гг. – 124,9 млрд. дол., или 33%. В среднем за 2000-2005 гг. американцы ежегодно привлекали 23% ПИИ, идущие в развитые страны, что на 10% меньше по сравнению с 1994-1999 гг.

Япония в 2006 году привлекла – 6,5 млрд. дол. Аналогичный показатель в 2005 году составил 2,8 млрд. дол., или 0,5% от общего притока ПИИ в развитые страны, в 2004 г. – 7,8 млрд. дол., или 2,0%, в 2003 г. – 6,3 млрд. дол., или 1,8%, в 2002 г. – 9,2 млрд. дол., или 2,1%, в 2001 г. – 6,2 млрд. дол., или 1,0%, в 2000 г. – 8,3 млрд. дол., или 0,7%, в среднем за 1994-1999 гг. – 3,4 млрд. дол., или 0,9%. Среди трех центров мировой экономики Япония отличается крайней закрытостью как страна-реципиент ПИИ.

Приток ПИИ в развивающиеся страны в 2006 году составил 379,1 млрд. дол. Аналогичный показатель в 2005 году составил 314,3 млрд. дол., в 2004 г. – 275,0 млрд. дол., в 2003 г. – 175,1 млрд. дол., в 2002 г. – 163,6 млрд. дол., в 2001 г. – 221,4 млрд. дол., в 2000 г. – 266,8 млрд. дол., среднегодовой показатель за 1994-1999 гг. составил 166,4 млрд. дол. В 2006 году объем притока ПИИ в развивающиеся страны увеличился на 21% и превысил уровень 2000 г. на 42%. В процентных показателях доля развивающихся стран в 2006 году несколько снизилась по сравнению с 2005 годом, достигнув 29% общемирового объема ввезенных ПИИ. Хотя начиная с 1994 по 2004 гг. (за исключением 2000 года) наблюдалась четкая тенденция увеличения доли развивающихся стран в общемировом объеме притока ПИИ. Так, в 2004 году данный показатель составил 39%, в 2003 г. – 31%, в 2002 г. – 26%, в 2001 г. – 27%, в 2000 г. – 19%, в среднем за 1994-1999 гг. – 30%.

Среди развивающихся стран основной приток ПИИ в 2006 г. пришелся на регион Азия и Океания – 259,8 млрд. дол., или 69% от общего притока ПИИ в развивающиеся страны. Аналогичный показатель в 2005 году составил 209,1 млрд. дол., или 67%, в 2004 г. – 157,3 млрд. дол., или 57%, в 2003 г. – 110,5 млрд. дол., или 63%, в 2002 г. – 96,2 млрд. дол., или 59%, в 2001 г. – 112,2 млрд. дол., или 55%, в 2000 г. – 148,3 млрд. дол., или 56%, в среднем за 1994-1999 гг. – 92,9 млрд. дол., или 56%. По объемам привлекаемых ПИИ регион Азия и Океания уверенно занимает первое место среди развивающихся стран.

В регионе Азия и Океания основной поток ПИИ был направлен в субрегион Восточная Азия. В 2006 году туда поступило 125,8 млрд. дол. ПИИ, или 60% от общего поступления в регион Азия и Океания, в 2005 г. – 116,3 млрд. дол., или 56%, в 2004 г. – 105,1 млрд. дол., или 67%, в 2003 г. – 72,2 млрд. дол., или 65%, в 2002 г. – 67,4 млрд. дол., или 70%, в 2001 г. – 78,8 млрд. дол., или 70%, в 2000 г. – 116,3 млрд. дол., или 78%, в среднем за 1994-1999 гг. – 58,5 млрд. дол., или 63%. Как видим, в регионе Азия и Океания основной поток ПИИ приходится на субрегион Восточная Азия. В субрегионе Восточная Азия по объемам привлечения ПИИ выделяется такая страна, как Китай. Так, в 2006 году в страну поступило 69,5 млрд. дол. ПИИ или 55% от общего объема поступления ПИИ в субрегион Восточная Азия, в 2005 г. – 72,4 млрд. дол., или 61%, в 2004 г. – 60,6 млрд. дол., или 58%, в 2003 г. – 53,5 млрд. дол., или 74%, в 2002 г. – 52,7 млрд. дол., или 78%, в 2001 г. – 46,9 млрд. дол., или 60%, в 2000 г. – 40,7 млрд. дол., или 35%, в среднем за 1994-1999 гг. – 40,7 млрд. дол., или 70%.

Второе место по притоку ПИИ среди развивающихся стран занимает регион Латинская Америка и Карибский бассейн. В 2006 году этот регион привлек 83,8 млрд. дол. ПИИ, или 22% от общего притока в развивающиеся страны, в 2005 г. – 75,5 млрд. дол., или 24%, в 2004 г. – 100,5 млрд. дол., или 37%, в 2003 г. – 46,1 млрд. дол., или 26%, в 2002 г. – 54,3 млрд. дол., или 33%, в 2001 г. – 89,4 млрд. дол., или 40%, в 2000 г. – 109,0 млрд. дол., или 41%, в среднем за 1994-1999 гг. – 65,2 млрд. дол., или 39%.

На третьем месте по притоку ПИИ среди развивающихся стран стоит регион Африка. В 2006 году этот регион привлек 35,5 млрд. дол., или 9% от общего притока в развивающиеся страны, в 2005 г. – 29,6 млрд. дол., или 9%, в 2004 г. – 17,2 млрд. дол., или 6%, в 2003 г. – 18,5 млрд. дол., или 11%, в 2002 г. – 13,0 млрд. дол., или 8%, в 2001 г. – 19,9 млрд. дол., или 9%, в 2000 г. – 9,6 млрд. дол., или 4%, в среднем за 1994-1999 гг. – 8,4 млрд. дол., или 5%. То есть Африка наименее привлекательный регион среди развивающихся стран для иностранных инвесторов, хотя в 2006 году наблюдался 19% прирост притока ПИИ по сравнению с 2004 годом.

Приток ПИИ в страны Восточной Европы и СНГ в 2006 году составил 69,3 млрд. дол. и существенно изменился по сравнению с предыдущим годом. Аналогичный показатель в 2005 году составил 41,2 млрд. дол., в 2004 г. – 39,6 млрд. дол., в 2003 г. – 24,2 млрд. дол., в 2002 г. – 12,9 млрд. дол., в 2001 г. – 11,5 млрд. дол., в 2000 г. – 9,1 млрд. дол., в среднем за 1994-1999 гг. – 7,8 млрд. дол.

В процентных показателях доля стран с переходной экономикой в общемировом объеме ввезенных ПИИ несколько увеличилась по сравнению с 2005 годом и

значительно – по сравнению с 2000 годом. Так, в 2006 году доля стран с переходной экономикой составила 5,3%, в 2005 г. – 4,4%, в 2004 г. – 5,5%, в 2003 г. – 4,3%, в 2002 г. – 2,1%, в 2001 г. – 1,4%, в 2000 г. – 0,6%, в среднем за 1994-1999 гг. – 1,4%. То есть в общем объеме привлекаемых ПИИ доля стран с переходной экономикой практически незаметна по сравнению с развитыми и развивающимися странами.

Общий объем оттока ПИИ в мире увеличился в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 45% и составил 1215,8 млрд. дол. Аналогичный показатель в 2005 г. составил 837,2 млрд. дол., в 2004 г. – 813,1 млрд. дол., в 2003 г. – 561,1 млрд. дол., в 2002 г. – 539,5 млрд. дол., в 2001 г. – 764,2 млрд. дол., в 2000 г. – 12 44,5 млрд. дол., в среднем за 1994-1999 гг. – 553,1 млрд. дол.

В процентном отношении в 2006 году на долю развитых стран пришлось 84,1% оттока ПИИ, на долю развивающихся стран – 14,3%, на долю стран с переходной экономикой – 1,5%. Аналогичный показатель в 2005 году составил соответственно 84,4%, 13,8%, 1,7%; в 2004 г. – 84,4%, 13,9%, 1,7%; в 2003 г. – 91,7%, 6,3%, 1,9%; в 2002 г. – 89,9%, 9,2%, 0,9%; в 2001 г. – 89,6%, 10,0%, 0,4%; в 2000 г. – 88,2%, 11,6%, 0,3%; в среднем за 1994-1999 гг. 88,0, 11,7%, 0,3%. То есть в последние годы доля развивающихся стран и стран с переходной экономикой в мировом оттоке ПИИ увеличивается, а доля развитых стран, соответственно, снижается.

В целом отток ПИИ из развитых стран в 2006 году составил 1022,7 млрд. дол., что на 45% выше, чем в 2005 году. Аналогичный показатель в 2005 году составил 706,7 млрд. дол., в 2004 г. – 686,3 млрд. дол., в 2003 г. – 514,8 млрд. дол., в 2002 г. – 485,1 млрд. дол., в 2001 г. – 684,8 млрд. дол., в 2000 г. – 1097,5 млрд. дол., в среднем за 1994-1999 гг. – 486,6 млрд. дол. Лидером среди развивающихся стран по оттоку ПИИ являются страны Европейского союза. На них в 2006 году пришлось 572,4 млрд. дол., или 56% от общего оттока ПИИ, приходящегося на развитые страны. Аналогичный показатель в 2005 году составил 608,8 млрд. дол., или 86%, в 2004 – 334,9 млрд. дол., или 49%, в 2003 г. – 286,1 млрд. дол., или 56%, в 2002 г. – 265,8 млрд. дол., или 55%, в 2001 г. – 435,4 млрд. дол., или 64%, в 2000 г. – 813,1 млрд. дол., или 74%, в среднем за 1994-1999 гг. – 304,2 млрд. дол., или 63%. То есть в 2006 году по сравнению с предыдущим периодом значительно снизилась доля стран Европейского Союза в общем объеме оттока ПИИ, приходящегося на развитые страны.

Доля США в общем объеме оттока ПИИ среди развитых стран значительно увеличилась в 2006 году и составила 216,6 млрд. дол., или 21%. Аналогичный показатель в 2005 году составил – 27,7 млрд. дол., в 2004 г. – 222,4 млрд. дол., или 35%, в 2003 г. – 129,4 млрд. дол., или 28%, в 2001 г. – 124,9 млрд. дол., или 18%, в 2000 г. – 142,6 млрд. дол., или 13%, в среднем за 1994-1999 гг. – 114,3 млрд. дол., или 23%. В среднем за 2000-2005 гг. этот показатель для страны составил 20%, что не намного меньше аналогичного показателя за 1994-1999 гг.

Доля Японии в оттоке ПИИ среди развитых стран в 2006 году несколько увеличилась и составила 50,3 млрд. дол., или 5%. Аналогичный показатель в 2005 году составил 45,8 млрд. дол., или 6%, в 2004 г. – 31,0 млрд. дол., или 5%, в 2003 г. – 28,8 млрд. дол., или 6%, в 2002 г. – 32,3 млрд. дол., или 7%, в 2001 г. – 38,3 млрд. дол., или 6%, в 2000 г. – 31,6 млрд. дол., или

3%, в среднем за 1994-1999 гг. – 22,8 млрд. дол., или 5%. В среднем за 2000-2005 гг. доля Японии в общем оттоке ПИИ среди развитых стран несколько увеличилась по сравнению с 1994-1999 гг. и составила 6%.

В целом отток ПИИ из развивающихся стран в 2006 г. составил 174,4 млрд. дол., что на 66% больше по сравнению с 2005 г. Аналогичный показатель в 2005 г. составил 115,9 млрд. дол., в 2004 г. – 112,8 млрд. дол., в 2003 г. – 35,6 млрд. дол., в 2002 г. – 49,7 млрд. дол., в 2001 г. – 76,7 млрд. дол., в 2000 г. – 143,8 млрд. дол., в среднем за 1994-1999 гг. – 64,9 млрд. дол. Как в процентом, так и в абсолютном выражении доля развивающихся стран в мировом оттоке ПИИ в последние годы постоянно увеличивается. Лидером среди развивающихся стран по оттоку ПИИ являются страны Азии. На них в 2006 году пришлось 117,1 млрд. дол., или 67% от общего оттока ПИИ, приходящегося на развивающиеся страны. Аналогичный показатель в 2005 году составил 77,7 млрд. дол., или 67%, в 2004 г. – 83,4 млрд. дол., или 74%, в 2003 г. – 19,0 млрд. дол., или 53%, в 2002 г. – 34,7 млрд. дол., или 69%, в 2001 г. – 47,1 млрд. дол., или 61%, в 2000 г. – 82,2 млрд. дол., или 57%, в среднем за 1994-1999 гг. – 43,5 млрд. дол., или 67%. В 2006 г. доля региона Азия в процентном выражении не изменилась, однако в абсолютном выражении отток ПИИ из стран Азии значительно увеличился. В регионе Азия особенно выделяется субрегион Восточная Азия, отток из которого в 2006 году составил 74,1 млрд. дол., или 42% от общего оттока из развивающихся стран. Аналогичный показатель в 2005 году составил 49,8 млрд. дол., или 43%, в 2004 г. – 59,2 млрд. дол., или 52%, в 2003 г. – 14,4 млрд. дол., или 40%, в 2002 г. – 27,6 млрд. дол., или 56%, в 2001 г. – 26,1 млрд. дол., или 34%, в 2000 г. 72,0 млрд. дол., или 50%, в среднем за 1994-1999 гг. – 32,3 млрд. дол., или 50%.

В субрегионе Восточная Азия в противоположность притоку ПИИ доля Китая в оттоке ПИИ в целом до 2005 года была относительно невелика. Однако в 2005 году ситуация резко изменилась. Так, в 2005 году отток ПИИ из Китая составил 12,3 млрд. дол., или 25% от общего оттока ПИИ характерного для субрегиона Восточная Азия, т.е. увеличение на 683% по сравнению с предыдущим годом. Аналогичный показатель в 2006 году составил 16,1 млрд. дол., или 21%, в 2005 г. – 12,3 млрд. дол., или 25%, в 2004 г. – 1,8 млрд. дол., или 3%, в 2003 г. – 0,2 млрд. дол., или 1,4%, в 2002 г. – 2,5 млрд. дол., или 9%, в 2001 г. – 6,9 млрд. дол., или 26%, в 2000 г. – 0,9 млрд. дол., или 1,3%, в среднем за 1994-1999 гг. – 2,2 млрд. дол., или 7%. Указанные данные позволяют сделать вывод, что Китай до 2005 года практически не участвовал в мировом оттоке ПИИ.

Другим регионом, активно участвующим в мировом оттоке ПИИ среди развивающихся стран является Латинская Америка. В 2006 году отток ПИИ из стран Латинской Америки составил 49,1 млрд. дол., или 28%, от общего оттока ПИИ из развивающихся стран. Аналогичный показатель в 2005 году составил 35,7 млрд. дол., или 31%, в 2004 г. – 27,5 млрд. дол., или 24%, в 2003 г. – 15,4 млрд. дол., или 43%, в 2002 г. – 14,7 млрд. дол., или 30%, в 2001 г. – 32,2 млрд. дол., или 42%, в 2000 г. – 60,0 млрд. дол., или 42%, в среднем за 1994-1999 гг. – 18,9 млрд. дол., или 29%. Несмотря на рост оттока ПИИ в абсолютном выражении из стран Латинской Америки начиная с 2003 г., уровень 2000 г. был достигнут только на 82%.

Следующее место по оттоку ПИИ в 2006 году занял регион Западная Азия (14,1 млрд. дол.), на который пришлось 8% общего оттока ПИИ развивающихся стран.

Аналогичный показатель в 2005 г. составил 13,4 млрд. дол., или 12%, в 2004 г. – 7,4 млрд. дол., или 7%, в 2003 г. – 2,2 млрд. дол., или 6%, в 2002 г. – 0,9 млрд. дол., или 2%, в 2001 г. – 1,2 млрд. дол., или 2%, в 2000 г. – 1,5 млрд. дол., или 1%, в среднем за 1994-1999 гг. – 0,4 млрд. дол., или 0,6%. То есть доля региона Западная Азия практически равнялась нулю начиная с 1994 г. и вплоть до 2003 г. и значительно увеличилась в 2004 и 2005 годах.

Следующее место по оттоку ПИИ в 2006 году занял регион Юго-Восточная Азия (19,1 млрд. дол.), на который пришлось 11% общего оттока ПИИ развивающихся стран.

Аналогичный показатель в 2005 году составил 11,9 млрд. дол., или 10%, в 2004 г. – 14,7 млрд. дол., или 13%, в 2003 г. – 5,4 млрд. дол., или 15%, в 2002 г. – 4,6 млрд. дол., или 9%, в 2001 г. – 20,8 млрд. дол., или 27%, в 2000 г. – 8,2 млрд. дол., или 6%, в среднем за 1994-1999 гг. – 10,7 млрд. дол., или 16%. То есть доля региона Юго-Восточная Азия в 2005 году несколько снизилась по сравнению со средним показателем за 1994-1999 гг.

Регион Восточная Европа и страны СНГ по оттоку ПИИ в 2005 году занял 3-е место после развитых и развивающихся стран. В целом отток ПИИ из стран с переходной экономикой в 2006 году составил 18,7 млрд. дол., что на 34% больше по сравнению с 2005 годом. Аналогичный показатель в 2005 году составил 14,0 млрд. дол., в 2004 г. – 14,0 млрд. дол., в 2003 г. – 10,7 млрд. дол., в 2002 г. – 4,7 млрд. дол., в 2001 г. – 2,7 млрд. дол., в 2000 г. – 3,2 млрд. дол., в среднем за 1994-1999 гг. – 1,6 млрд. дол. Очевидно, что идет увеличение оттока ПИИ в абсолютном выражении из стран с переходной экономикой. В процентном отношении доля этого региона в мировом оттоке ПИИ в 2006 году составила 1,5%, в 2005 г. – 1,7%, в 2004 г. – 1,7%, в 2003 г. – 1,9%, в 2002 г. – 0,9%, в 2001 г. – 0,4%, в 2000 г. – 0,3%, в среднем за 1994-1999 гг. – 0,3%. То есть в процентном отношении доля стран с переходной экономикой в мировом оттоке ПИИ постоянно увеличивается, но остается незначительной.

Кроме того, следует отметить, что основной вклад в отток ПИИ из стран с переходной экономикой вносят страны СНГ, на которые приходится 97% всего оттока ПИИ, приходящегося на этот регион.

В целом в мировом оттоке ПИИ ключевую роль играют развитые страны, на которые приходится 84,1% от мирового объема оттока ПИИ, затем следуют развивающиеся страны (14,3%), и замыкают тройку страны с переходной экономикой (1,5%).

3.2. Основные экономические характеристики, определяющие положение Российской Федерации в переходный период экономики как реципиента иностранных инвестиций

Одним из важных показателей оценки экономического потенциала стран мира является показатель валового внутреннего продукта (ВВП), характеризующий современный уровень развития экономики, особенности ее структуры, эффективность функционирования

отдельных отраслей, степень вовлеченности страны в мировые интеграционные процессы.

Совокупный показатель ВВП имеет тенденцию к постоянному росту. За период с 1980 г. по 2002 г. мировой ВВП увеличился в абсолютных размерах с 10,9 до 31,9 трлн. долл. США или до 48,2 трлн. долл. по ППС¹⁴.

Разделение валового внутреннего продукта по континентам и странам неравномерно. На страны Северной и Южной Америки приходится по 37,3%, на европейские страны – 31,7%, на азиатские страны – 29,4%, на страны Африки – 1,6%. По размеру ВВП по паритету покупательной способности развитые страны в 2002 году возглавляли США (10308,1 млрд. долл.), Япония (3 425,1 млрд. долл.), Германия (2 235,8 млрд. долл.), Франция (1 601,4 млрд. долл.), Великобритания (1 549,1 млрд. долл.), Италия (1 524,7 млрд. долл.). Среди развивающихся стран по этому показателю лидировали Китай (5960,9 млрд. долл.), Индия (2 799,6 млрд. долл.), Бразилия (1 355,0 млрд. долл.), Мексика (904,6 млрд. долл.)¹⁵.

По размеру валового внутреннего продукта по ППС Россия в 2002 году заняла 10-е место в мире (1 185,6 млрд. долларов США)¹⁶.

Динамизм, устойчивость и фазы экономического развития отдельно взятой страны характеризуются таким показателем как среднегодовой темп прироста ВВП.

С 1990 по 1998 г. наибольшие среднегодовые темпы прироста ВВП наблюдались в странах Юго-Восточной Азии. В Китае – 11,1%, Сингапуре – 8,0%, Малайзии – 7,7%, Таиланде – 7,4%, Южной Корее – 6,2%, Индонезии – 5,8%¹⁷. С 1998 по 2007 гг. наибольшие среднегодовые темпы прироста реального ВВП наблюдались в развивающихся странах Азии (7,4%), Содружестве независимых Государств (5,8%), странах Ближнего Востока (4,7%) и Африки (4,3%). В Китае – 9,1%, Индии – 6,6%, В России – 5,4%¹⁸.

Из промышленно развитых стран наиболее высокие среднегодовые темпы прироста ВВП с 1990 по 1998 г. имели США – 2,9%, Норвегия – 3,9%, Великобритания – 2,2% и Ирландия – 7,5%¹⁹. С 1998 по 2007 гг. наибольшие среднегодовые темпы прироста реального ВВП наблюдались в таких развитых странах, как Ирландия (6,6%), Люксембург (4,7%), Сингапур (4,6%), Южная Корея (4,2%), Греция (4,0%), Испания (3,6%), Канада (3,4%), Финляндия (3,2%), США (3,1%)²⁰.

Начиная с 1990 по 1998 г. ВВП России устойчиво снижался. В 1990 году (-3%), в 1991 (-5%), в 1992 (-14,5%), в 1993 (-8,7%), в 1994 (-12,7%), в 1995 (-4,1%), в 1996 (-3,4%), в 1997 (0,9%), в 1998 (-4,6%)²¹.

¹⁴ Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2004. – С. 209.

¹⁵ Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2004. – С. 206-208.

¹⁶ Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2004. – С. 207.

¹⁷ Entering the 21 Century: World Development Report 1999/2000. London: Oxford University Press, 2000. – P. 251.

¹⁸ Перспективы развития мировой экономики (Сентябрь 2006 года). / Пер. с англ. – МВФ, 2006. – С. 199.

¹⁹ Entering the 21 Century: World Development Report 1999/2000. London: Oxford University Press, 2000. – P. 251.

²⁰ Перспективы развития мировой экономики (Сентябрь 2006 года). / Пер. с англ. – МВФ, 2006. – С. 194.

²¹ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 245.

В 1997 году темп прироста ВВП стал положительным, но с небольшим процентом (0,9%), а финансовый кризис 1998 года привел к ухудшению экономического положения страны. По прогнозам международного валютного фонда ВВП России в 1999 году должен был сократиться на 6%, в 2000 году еще на 8%, но эти ожидания не оправдались. Темп прироста ВВП в 1999 году составил 3,2%, в 2000 г. – 10%, в 2001 г. – 5,1%, в 2002 г. – 4,7%, в 2003г. – 7,3%, в 2004 г. – 7,2%, в 2005 г. – 6,4%²². Тем не менее, Россия остается одним из лидеров среди государств, имевших отрицательный среднегодовой прирост ВВП в 90-х годах XX столетия.

Основные экономические показатели России представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

**ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
РОССИИ ЗА 1995-2005 гг.**²³

Показатели	Годы												
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Прирост ВВП	-12,7	-4,1	-3,4	0,9	-4,6	3,2	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	
Индекс потребительских цен (в разгах до 1999 г.)	3,2	2,3	1,2	1,1	1,8	1,4	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7	10,9	
Объем промышленного производства	-21,0	-3,0	-4,0	2,0	-5,0	8,0	8,7	2,9	3,1	8,9	8,3	4,0	
Инвестиции в основной капитал	-24	-10	-8	-5	-6,7	4,5	17,4	10,0	2,8	12,5	11,7	10,7	
Профицит бюджета	-10,7	-3,2	-4,4	-5,2	-5,7	-1,2	1,9	2,9	0,9	1,3	4,5	8,1	
Уровень безработицы	8,1	9,5	9,7	11,8	13,3	13,0	9,8	8,8	8,6	7,8	7,9	7,5	
Валовое накопление	-31,2	-10,8	-20,6	-3,6	-31,3	9,3	17,4	10,0	2,8	12,5	11,7	10,7	

Сокращение объема ВВП повлияло на снижение ВВП на душу населения, этот показатель для России в 1998 году составил 2 300 долл., что соответствует 101-му месту в мире. Для сравнения в США он составлял 29 340 долл. (10-е место), в Германии 33 260 долл. (6 место), а в Аргентине 8 970 долл. (55-е место)²⁴. Начавшийся в 1999 году рост экономики положительно повлиял на показатель ВВП на душу населения, который в 2002 году в России составил 2405 долл. или 8 230 долл. по ППС. Аналогичный показатель в США составил 36 006 долл. (35 750 долл.), в Германии 24 051 долл. (27 100 долл.), в Норвегии 41 974 долл. (36 600 долл.), а в Бразилии 2 593 долл. (7 770 долл.)²⁵.

²² Российский статистический ежегодник. 2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 36.

²³ Источник: Госкомстат РФ.

²⁴ Entering the 21 Century: World Development Report 1999/2000. London: Oxford University Press, 2000. – P. 230-231.

²⁵ Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире. / Пер. с англ. - М.: Издательство «Весь мир», 2004. – С. 206-207.

На фоне общего снижения среднегодовых темпов прироста ВВП в девяностые годы, прирост ВВП, начавшийся в 1999 году и продолжающийся по настоящее время, вселил надежду и для иностранных инвесторов.

Другой важный экономический показатель – это уровень инфляции, который существенно влияет на процентные ставки, обменные курсы и стоимость жизни в стране.

Поддержание уровня инфляции на приемлемом уровне определяет общее доверие к политической и экономической системе государства. Либерализация цен в 1992 году привела к гиперинфляции в России. Пик пришелся на 1992 год, когда уровень инфляции составил 2610%, в 1993 году инфляция несколько снизилась и соответствовала 940% в год, в 1994 году – 320%²⁶. В эти годы была самая высокая инфляция с начала реформ.

Основные причины гиперинфляции в стране заключались в отсутствии антиинфляционной программы и первоначальной ориентации Правительства РФ на монетаристские методы экономической трансформации. После введения валютного коридора и других мер, предпринятых государством и ЦБ РФ, уровень инфляции снизился до 21,8% в 1996 году и до 11% в 1997 году, что стало наилучшим показателем в 90-е годы. Экономический кризис 1998 года привел к резкому росту цен на потребительские и промышленные товары и уровень инфляции вместо прогнозируемых 16%²⁷ составил 84,4%, а в 1999-м вместо ожидаемых 10%²⁸ – 40,0%²⁹. В 2000 году индекс потребительских цен на товары и платные услуги населению составил 120,2%, в 2001 г. – 118,6%, в 2002 г. – 115,1%, в 2003 г. – 112,0%, в 2004 г. – 111,7%, в 2005 г. – 110,9%³⁰.

К другим важным экономическим показателям, послужившим определенным посылом для иностранных инвесторов, следует отнести рост объема промышленного производства, увеличение инвестиций в основной капитал, некоторое снижение уровня безработицы, рост валового накопления и впервые проявившее себя начиная с 2000 года превышение доходов бюджета над его расходами.

Природные ресурсы России на современном этапе поступления иностранных инвестиций играют первоочередную роль, т.к. значительная часть инвестиций произведена в нефтедобывающую и газовую промышленность. Валовая потенциальная ценность разведанных запасов России оценивается почти в 30 трлн. долл. США³¹.

Россия располагает самыми крупными в мире разведанными запасами следующих видов полезных ископаемых: апатитов (64,5%), природного газа (35,4%), железа (32%), никеля (31%), бурых углей (29%), олова (27%), кобальта (21%), цинка (16%), урана (14%), нефти

²⁶ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 547.

²⁷ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 235.

²⁸ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 235.

²⁹ Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М.: 2000. – С. 332.

³⁰ Российский статистический ежегодник. 2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 705.

³¹ Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999. – С. 32.

(13%), свинца (12%), меди (11%)³²; также обладает крупнейшими в мире запасами золота алмазов, платины. Играя важную роль в мировом минерально-сырьевом комплексе, Россия является привлекательной для иностранных инвестиций в разработке природных ресурсов. Состояние промышленного производства – это фактор экономического благосостояния страны, ее конкурентоспособности на внешнем рынке. Промышленное производство наиболее динамично развивается в новых индустриальных странах – Китае, Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Таиланде, Индонезии. Доля этих стран в мировом производстве с 1990 года по 1997 год выросла с 14,5% до 23,8%. Самые высокие темпы прироста промышленного производства в текущем десятилетии наблюдались у Китая (в 1994 г. – 24%, в 1996 г. – 17%, в 1997 г. – 14%, в 1998 г. – 13%)³³.

Положительный темп прироста промышленного производства свидетельствует о стабильности, динамизме и об эффективности экономических преобразований в стране.

В России в период перехода от плановой экономики к рыночной наблюдается тенденция к сокращению промышленного производства с наибольшим падением в 1994 г. (21%) и некоторой стабилизацией в 1997 г., когда был зафиксирован рост промышленного производства в 2%. Однако экономический и финансовый кризис повлиял на положительную тенденцию промышленного производства, что привело к 5 процентному спаду в 1998 году.

Рост промышленного производства в 1999 году на 8,0% говорит о существенном, качественном сдвиге, т.к. 8 процентного прироста в России не наблюдалось с 1970 года. В 2000 году рост промышленного производства составил 8,7%, в 2001 г. – 2,9%, в 2002 г. – 3,1%, в 2003 г. – 8,9%, в 2004 г. – 8,3%, в 2005 г. – 4,0%³⁴. Толчком для такого бурного роста послужил кризис 1998 года, когда из-за существенного подорожания импортной продукции отечественные потребители вынуждены были перейти на российскую продукцию.

Несмотря на серьезный рост промышленности в последние годы, тем не менее, мы еще не достигли уровня советского периода (табл. 3.2).

Таблица 3.2

ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИИ ЗА 1995-2005 гг. (1990 = 100)³⁵

Индекс	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
	49,9	52,5	54,0	55,7	60,6	65,6	68,3

Для сравнения, аналогичный показатель в 2005 году в США составил 155, во Франции – 119, в Австрии – 177, в Беларуси – 153, в Узбекистане – 180, в Индии в 2004 году – 223, в Китае в 2001 году – 492.

По степени износа основных фондов в промышленности России имеется четкая тенденция старения основных фондов, достигая в 2005 году в среднем (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства,

производство и распределение электроэнергии, газа и воды) 51,0%³⁶, а средний возраст производственного оборудования составил в 1999 году 16 лет³⁷.

Эти цифры доказывают, что без инвестиций в обновление основных средств устойчивый рост промышленного производства в долгосрочной перспективе весьма проблематичен. Тем не менее, Россия пока остается крупным мировым производителем отдельных видов промышленной продукции (табл. 3.3).

Таблица 3.3

МЕСТО, ЗАНИМАЕМОЕ РОССИЕЙ В МИРЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В 2004 ГОДУ³⁸

Место, занимаемое Россией	Вид промышленной продукции
1-е место	Естественный газ, нефть
2-е место	Строительный кирпич
3-е место	Чугун, минеральные удобрения, пиломатериалы
4-е место	Электроэнергия, бурый уголь, готовый прокат черных металлов, сталь, хлопчатобумажные ткани
5-е место	Железная руда
6-е место	Каменный уголь, вывозка древесины, цемент
7-е место	Целлюлоза
10-е место	Легковые автомобили
11-е место	Шерстяные ткани
13-е место	Обувь, бумага и картон

По показателю производительности труда (добавленная стоимость в расчете на одного работника) в 1997 году в рейтинге из 40 стран мира Россия заняла одно из последних мест – 10 250 долларов США, что в 4,6 раза ниже, чем в промышленно развитых странах и в 2,3 раза ниже, чем в новых индустриальных странах³⁹.

Низкая производительность труда снижает рентабельность производства, соответственно, уменьшается прибыль предприятия и падают налоговые отчисления в бюджет. Кризисная ситуация в промышленности нашла отражение в конкурентоспособности России на мировых товарных рынках. Изменения в сторону повышения конкурентоспособности возможны путем восстановления промышленного потенциала, сокращения издержек (материалоемкость, металлоемкость, энергоемкость и др.), роста производительности и интенсивности труда.

Сельскохозяйственный сектор экономики России в переходный период имел тенденцию к снижению физического объема продукции: (-9,4%) в 1992 году, (-4,6%) в 1993 году, (-12%) в 1994 году и некоторая стабилизация в 1997 году, когда прирост составил 1,5%. Кризис 1998 года существенно повлиял на сельское хозяйство и привел к 13,3%падению физического объема продукции. Положение в сельскохозяйственном секторе экономики несколько улучшилось по итогам 1999 года, когда повышение физического объема продукции по сравнению с 1998 годом составило 1,3%⁴⁰. В 2003 году

³² Национальный доклад «Стратегические ресурсы России». М.1996. – С. 35.

³³ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 156.

³⁴ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 369.

³⁵ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 773.

³⁶ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 369.

³⁷ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 312.

³⁸ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 778.

³⁹ Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999. – С. 76.

⁴⁰ Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М. 2000. – С. 199.

производство продукции сельского хозяйства увеличилось в стране на 1,3%, в 2004 году – на 3,0%, в 2005 году – на 2,4%⁴¹.

Россия, по данным за 2004 год, в мировом производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции занимала следующие места (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**МЕСТО, ЗАНИМАЕМОЕ РОССИЕЙ, ПО
ПРОИЗВОДСТВУ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В МИРЕ⁴²**

Место, занимаемое Россией	Вид сельскохозяйственной продукции
2-е место	Картофель
3-е место	Молоко
4-е место	Зерновые и зернобобовые культуры, сахарная свекла
7-е место	Животное масло
8-е место	Улов рыбы и добыча других морепродуктов
9-е место	Скот и птица на убой

За период с 1992 по 1998 г. производство сельскохозяйственной продукции в России сократилось почти наполовину с некоторым увеличением производства в последующие годы, а импорт по некоторым продуктам составил более 1/3 продовольственного фонда. Так, например валовой сбор зерна в 1992 году составил 106,9 млн. т., а в 1998 году – 47,9 млн. т. при потребностях в 70 млн. т., в 2005 году уже 78,2 млн. т.; молока и молокопродуктов в 1992 году было произведено 47,2 млн. т., импортировано 3,2 млн. т., в 1998 году соответственно 33,2 млн. т. и 4,7 млн. т., а в 2005 году соответственно 30,1 млн. т. и 7,1 млн. т.; яиц и яйцопродуктов в 1992 году выработано 42,9 млрд. шт., импортировано 0,2 млрд. шт., в 1998 году соответственно 32,8 млрд. шт. и 0,8 млрд. шт., в 2005 году соответственно 37,1 млрд. шт. и 0,9 млрд. шт.; мяса и мясопродуктов в 1992 году было произведено 8,3 млн. т., импортировано 1,4 млн. т., в 1998 году соответственно 4,7 и 2,3 млн. т., а в 2005 году соответственно 4,9 млн. т. и 3,1 млн. т.^{43,44} В мировой практике 35-процентная доля импорта продовольствия свидетельствует о критической черте потери безопасности страны. Оптимальным уровнем считается 20-процентный импорт продовольствия, к сожалению, эту черту мы переступили (табл. 3.5).

Таблица 3.5

**ИНДЕКС ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (1990 = 100)⁴⁵**

Индекс	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
	86,5	82,7	72,7	66,9	63,5	64,5	56	57,3

Сокращение объема продовольственной сельхозпродукции составило в 1999 году по сравнению с 1990 годом более 40%. В то же время мировое сельскохозяйственное производство достаточно устойчивыми темпами развивалось. Так, Китай в 1997 году достиг

58-процентного прироста по отношению к 1990 году, а Бразилия 27-процентного прироста за тот же период⁴⁶.

Падение производства сельхозпродукции в России привело к тому, что страна, занимавшая 6-7-е место, по уровню потребления основных продуктов питания на душу населения, оказалась на 45-м месте в мире⁴⁷.

Следует отметить, что российское сельское хозяйство энергоемко и в 4-5 раз по этому показателю, превышает американское, а минеральных удобрений вносятся в 100 раз меньше, чем в передовых странах мира. Надежда на подъем сельского хозяйства с развитием фермерства не оправдалась. В 2005 году на 257,4 тысяч крестьянских хозяйств приходилось в среднем 5,7% общего объема производства сельскохозяйственной продукции страны.⁴⁸

Выход аграрного комплекса из кризиса возможен только изменении экономической политики: устранении диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, субсидировании государством сельскохозяйственного производства, вложении дополнительных средств на приобретение сельскохозяйственной техники, которая полностью устарела, введении новых технологий растениеводства и животноводства. И в этом плане большую пользу в возрождении сельскохозяйственного производства России наряду с приоритетными программами могут принести иностранные инвестиции.

Безработица стала серьезной проблемой для всей России. По официальным данным, она выросла с 3 937 тыс. человек, или 5,2% от общего числа занятых в экономике в 1992 году, до 9 728 тыс. человек, или 13,3% от общего числа занятых в экономике в 1998 году⁴⁹. А в 2005 году данный показатель в России составил 7,6%, или 5 596 тыс. человек⁵⁰.

За годы реформ численность занятых в экономике с 71,1 млн. человек в 1992 году сократилось до 60,6 млн. человек в 1999 году, или на 10,5 млн. человек⁵¹. Это сокращение было связано с падением промышленного и сельскохозяйственного производства, естественной убылью населения, несоответствием между спросом и предложением рабочей силы в результате изменения структуры хозяйства. В 2005 году ситуация несколько улучшилась: произошло увеличение численности занятых в экономике до 68,3 млн. человек⁵².

Безработица – дестабилизирующий фактор любого общества, ликвидировать который полностью не удастся, но снизить до 3-5% – вполне реально прямыми иностранными инвестициями, создавая дополнительные рабочие места и тем самым снижая социальную напряженность в обществе.

Основной формой мировых хозяйственных связей по-прежнему остается внешняя торговля. По данным ЮНКТАД объем мировой торговли товарами в 2006

⁴⁶ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 595.

⁴⁷ Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999. – С. 79.

⁴⁸ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 438.

⁴⁹ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 49, 107, 587.

⁵⁰ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 130.

⁵¹ Россия в цифрах: Крат. стат. сб./ Госкомстат России. – М. 2000. – С. 16.

⁵² Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 130.

⁴¹ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 778.

⁴² Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 778.

⁴³ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 377.

⁴⁴ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 463.

⁴⁵ Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М. 2000. – С. 199.

году составил 11983 млрд. дол., или увеличился на 15% по сравнению с 2005 годом, аналогичный показатель для развитых стран составил 7085 млрд. дол., или увеличился на 13%, аналогичный показатель для развивающихся стран составил 4409 млрд. дол., или увеличился на 18%, аналогичный показатель для стран с переходной экономикой составил 489 млрд. дол., или увеличился на 22%⁵³.

Темпы прироста экспортно-импортных операций превышают темпы прироста основных сегментов мирового производства. В России за период перехода экономики от плановой к рыночной такие показатели, как ВВП, объем промышленного производства, физический объем продукции сельского хозяйства в основном снижались до 1997 г., а темпы прироста экспортно-импортных операций за 1992-1997 гг. повышались и в среднем составили 7,86%. Положительное сальдо в эти годы было на уровне 15-22 млрд. дол. США. В год кризиса экспорт России упал на 16%, а импорт, соответственно, на 20%. Тем не менее, положительное торговое сальдо России в 1998 году составило 14,6 млрд. долл., а в 1999 году – 34,3 млрд. долл.⁵⁴ В 2000 году положительное сальдо России составило уже 60,2 млрд. дол., в 2001 г. – 48,1 млрд. дол., в 2002 г. – 46,3 млрд. дол., в 2003 г. – 59,9 млрд. дол., в 2004 г. – 85,8 млрд. дол., в 2005 г. – 118,4 млрд. дол., в 2006 г. – 139,2 млрд. дол. Импорт России в 2006 году по сравнению с 1998 годом увеличился в 3,2 раза, а экспорт соответственно в 4,1 раза⁵⁵.

Но здесь надо отметить, что основной экспортной продукцией России является нефть, газ, металлы, и другие сырьевые товары. Тенденция увеличения их доли в общем объеме экспорта показывает неконкурентоспособность российского промышленного производства и сельского хозяйства, что является симптомом движения России к типу стран, относящихся к сырьевым придаткам индустриальных государств мира.

Рост макроэкономических показателей в последние годы привел к положительной динамике прироста иностранных инвестиций в страну. Как видно из табл. 3.6, общий объем притока иностранных инвестиций в 2006 году увеличился по сравнению с 1995 годом в 18,5 раза и составил 55,1 млрд. дол. При этом объем привлеченных ПИИ за аналогичный период увеличился в 6,8 раза и составил в 2006 году 13,7 млрд. дол., портфельные инвестиции увеличились в 81,6 раза и составили 3,2 млрд. дол., прочие инвестиции увеличились в 41,4 раза и составили 38,2 млрд. дол. Хотя за период с 1995 по 2005 гг. по темпам прироста ПИИ уверенно лидировали и только в 2006 году портфельные инвестиции по темпам прироста выбились в лидеры (увеличились за год в 7 раз), однако следует признать, что основной приток иностранных инвестиций начиная с 1996 года приходился на прочие инвестиции и в 2006 году их доля составила 69,4% от общего притока иностранных инвестиций в Российскую Федерацию, тогда как на ПИИ пришлось 24,8%, а на портфельные инвестиции – 5,8%.

Согласно таблице 3.7, в 2006 году размер поступлений ИИ из других государств в экономику России составил около 55,1 млрд. долларов США и основной объем пришелся на 10 ведущих стран, в том числе на Кипр – 17,9%, Великобританию – 12,7%, Нидерланды – 12,0%,

Люксембург – 10,7%, Германию – 9,1%, Францию – 5,5%, Виргинские о-ва – 3,7%, Швейцарию – 3,7%, США – 3,0%, Австрию – 2,0%. Причем, начиная с 2000 года, в страну начал возвращаться ранее вывезенный российский капитал, поэтому в лидеры по притоку иностранных инвестиций вышли такие карликовые государства, как Кипр, Люксембург, Виргинские Британские острова (значительно опередившие, например, США) – больше известные как мировые оффшорные центры.

Организационной формой деятельности иностранного капитала в России стало совместное предприятие (СП).

СП может быть организовано в форме общества с ограниченной ответственностью, открытого или закрытого акционерного общества и зарегистрировано как российская компания. В 2005 г. в России было зарегистрировано 16 196 СП (почти в два раза больше по сравнению с 1998 годом) со среднесписочным составом 2 918 тыс. человек (в три раза больше по сравнению с 1998 годом) и объемом продукции 10489 млрд. рублей (в 49 раз превышающим уровень 1998 года)⁵⁶.

Инвестиции, поступившие от иностранных инвесторов, по отраслям экономики в 2005 году были распределены следующим образом: Промышленность – 44,7% или 23,99 млрд. долл., в том числе: топливная – 9,6%, пищевая – 2,2%, машиностроение и металлообработка – 7,6%, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная – 1,5%, химическая и нефтехимическая – 17,8%. Строительство – 2,0% или 0,23 млрд. долл. Транспорт – 1,1% или 0,55 млрд. дол. Связь – 6,1% или 3,3 млрд. долл. Торговля, общественное питание и ремонт автотранспортных средств – 38,2% или 20,46 млрд. долл. Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение – 3,4% или 1,81 млрд. долл.

Прочие отрасли – 4,5%. Если рассматривать динамику вложений ИИ в промышленность, то в топливной идет увеличение с 8,8% в 1995 г. до 9,6% в 2005 г. и некоторое снижение по сравнению с 1998 г. (16,8%), в химической и нефтехимической произошло увеличение с 5,8% в 1995 г. и 0,4% в 1998 г. до 17,8% в 2005 г. Можно сказать, что инвестиции в эти отрасли стабильные. В других отраслях наблюдается обратная картина. В таких отраслях как: строительство – 7,3% в 1995 г., 2,7% в 1998 г. и 0,4% в 2005 г., машиностроение – 5,8% в 1995 г., 2,6% в 1998 г. и 1,2% в 2005 г. производство пищевых продуктов – 9,9% в 1995 г., 12,5% в 1998 г. и 2,2% в 2005 г.^{57, 58}

Региональное распределение капиталовложений видно из таблицы 3.8. Анализ региональных концентраций ИИ показывает доминирующее положение крупных центров с развитой инфраструктурой рынка, со сравнительно более высокой платежеспособностью населения, а также регионов, обладающих значительными запасами сырья. Доля Центрального федерального округа в общем объеме ИИ в 2005 году составила 53,9% или 28,9 млрд. долларов США, причем 47% от общего притока ИИ в страну приходится на Москву, 5,1% на Московскую область.

⁵⁶ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 353.

⁵⁷ Российский статистический ежегодник: Статистический сборник / Госкомстат России. – М.: 1999. – С. 539.

⁵⁸ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 695-696.

⁵³ <http://stats.unctad.org/Handbook>.

⁵⁴ Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М. 2000. – С. 356.

⁵⁵ <http://www.cbr.ru/statistics>.

Таблица 3.6

**ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, ПОСТУПИВШИХ ОТ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В
РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ, ПО ВИДАМ**

Млн. долл. США

Иностранные инвестиции	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Всего инвестиций	2 983	6 970	12 295	11 773	9 560	10 958	19 780	29 699	40 509	53 651	55 109
1. Прямые	2 020	2 440	5 333	3 361	4 260	4 429	4 002	6 781	9 420	13 072	13 678
1.1. Взносы в уставной капитал	1 455	1 780	2 127	1 246	1 163	1 060	1 713	2 243	7 307	10 360	8 769
1.2. Кредиты полученные от зарубежных совладельцев предприятий	341	450	2 632	1 690	1 872	2 738	1 300	2 106	1 695	2 165	3 987
1.3. Прочие	224	210	574	425	1225	631	989	2432	418	547	922
2. Портфельные инвестиции	39	128	681	191	31	145	472	401	333	453	3 182
2.1. Акции	11	42	572	33	27	72	283	369	302	328	2 888
2.2. Долговые ценные бумаги	28	86	109	158	2	72	129	32	31	125	294
3. Прочие инвестиции	924	4 402	6 281	8 221	5 269	6 384	15 306	22 517	30 756	40 126	38 249
3.1. Торговые кредиты	187	407	240	1 671	1 452	1 544	2 243	2 973	3 848	6 025	9 258
3.2. Прочие кредиты	493	2 719	4 347	6 297	3 595	4 735	12 928	19 220	26 416	33 745	28 458
3.3. Прочее	244	1 276	1 694	253	222	105	135	324	492	356	533

Таблица 3.7

СТРАНЫ С НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РОССИЮ

Млн. долл. США

Страны-доноры	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Всего инвестиций	2 983	6 970	12 295	11 773	10 958	19 780	29 699	40 509	53 651	55 109
Люксембург	4	-	-	-	203	1 258	2 240	8 431	13 841	5 908
Нидерланды	85	981	540	877	1 231	1 168	1 743	5 107	8 898	6 595
Великобритания	183	507	2 411	1 591	599	2 271	4 620	6 988	8 588	7 022
Кипр	40	825	992	917	1 448	2 327	4 203	5 473	5 115	9 851
Германия	308	332	1 647	2 848	1 468	4 001	4 305	1 733	3 010	5 002
Швейцария	436	1 348	1 756	411	784	1 349	1 068	1 558	2 014	2 047
США	832	1 767	2 966	2 238	1 594	1 133	1 125	1 850	1 554	1 640
Франция	108	43	209	1 546	743	1 184	3 712	2 332	1 428	3 039
Виргинские о-ва (Брит.)	17	-	-	-	137	1 307	1 452	805	1 211	2 054
Австрия	81	200	378	83	79	376	394	811	1 057	-

Таблица 3.8

**ОБЪЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ, ПОСТУПАЮЩИХ ОТ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ ПО РЕГИОНАМ РФ⁵⁹**

Млн. долл. США

Федеральные округа	1995 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
РФ	2 983	10 958	19 780	29 699	40 509	53 651
Центральный федеральный округ	1 732	4 671	9 526	15 664	19 277	28 930
Северо-Западный федеральный округ	301	1 714	1 594	1 877	2 869	3 470
Южный федеральный округ	72	1 246	587	666	689	987
Приволжский федеральный округ	359	673	1 449	946	2 415	2 173
Уральский федеральный округ	138	944	2 539	5 562	7 033	5 365
Сибирский федеральный округ	183	1 133	2 944	2 138	3 154	6 791
Дальневосточный федеральный округ	198	577	1 141	2 847	5 072	5 935

Доля Сибирского федерального округа – 12,6%, причем 9,6% приходится на Омскую область. Доля Дальневосточного федерального округа – 11,1%, причем 9,1% приходится на Сахалинскую область. Доля Уральского федерального округа 10,0%, причем 6,4% приходится на Тюменскую область. Доля Приволжского федерального округа 4,1%, причем 1,7% приходится на Самар-

скую область. Доля Южного федерального округа 1,8%. Эффективность привлечения ИИ существенно зависит от деятельности администрации субъектов Российской Федерации. Сотрудничество с зарубежными компаниями по крупным инвестиционным проектам осуществляется в основном в нефтедобыче и нефтепереработке, авиационной и автомобильной промышленности, добыче алмазов и золота, машиностроении и средствах коммуникаций, а также в целлюлозно-бумажной промышленности.

Вместе с тем, статистическая отчетность по целому ряду параметров – ценам, объемам продаж, заработной плате, бюджету не дает полной картины реального положения экономики Российской Федерации, так как статистическая отчетность не учитывает параметры «теневой экономики», достигшей, по оценкам специалистов, почти третьей части ВВП.

По нашему мнению, изменение налоговой политики: уменьшение налогового бремени, особенно налога на добавленную стоимость, является резервом увеличения объема ВВП и повышения рейтинга страны как реципиента иностранных инвестиций.

3.3. Инвестиционный климат Российской Федерации

Инвестиционный климат – совокупность экономических, правовых, политических, социальных, организаторских и других факторов эффективности предпринимательской деятельности страны; он наравне с инвестиционной ситуацией и наличием преимуществ, которые принесут инвестору дополнительную прибыль и

⁵⁹ Российский статистический ежегодник.2006: стат. сб. / Росстат. – М.: 2006. – С. 696-698.

уменьшает риск, определяет инвестиционную привлекательность страны на мировом инвестиционном рынке.

Понятие инвестиционного климата – весьма емкое и комплексное, поэтому экономисты применяют различные методики его оценки, исходя из целей своих исследований как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. Результаты анализа инвестиционного климата обычно представляются в виде совокупности факторов, принимаемых во внимание вкладчиками капитала при выработке инвестиционной стратегии на новом рынке. Если инвестиционный климат в стране неблагоприятен, то риски инвестирования возрастают и страна – реципиент инвестиций должна нести более высокие издержки при привлечении иностранного капитала, чем страны с благоприятным инвестиционным климатом.

Такие издержки могут быть связаны с созданием более льготного, по сравнению с национальным, правового и хозяйственного режима. Это может служить решающим фактором при прочих равных условиях, когда иностранный инвестор выбирает страну базирования. «В то же время существует опасность – в случае острой конкуренции за инвестиции – максимизации льгот и минимизации регулирующих мер. Здесь возникают реальные риски того, что стоимость налоговых иных преференций, предоставленных ТНК, может превысить конечную народнохозяйственную отдачу ПИИ (такая политика получила название *race to the bottom*)⁶⁰.

Эксперты мирового банка дают следующее определение инвестиционного климата⁶¹: «Инвестиционный климат представляет собой набор факторов, специфичных для данной страны и определяющих возможности и стимулы фирм к расширению масштабов деятельности на основе осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активному участию в глобальной конкуренции».

Как известно, состояние инвестиционного климата и степень привлекательности страны – реципиента определяются уровнем политической и экономической стабильности, инвестиционной политикой и действующим законодательством в отношении иностранных инвестиций, отношением к иностранной собственности и зарубежным инвестициям, условиям перевода капитала, прибылей и движения кредитных ресурсов, ограничениями и льготами для иностранных инвестиций, устойчивостью национальной денежной единицы и уровнем развития местного рынка капиталов, протекционистской защиты и социально-культурным взаимодействием.

Обычно применяются выходные параметры инвестиционного климата в стране (приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП), а также входные параметры, характеризующие потенциал страны по освоению инвестиций и риск их реализации:

- природные ресурсы и состояние экологии;
- качество рабочей силы;
- уровень развития объектов инфраструктуры;
- политическая стабильность и предсказуемость;
- состояние бюджета, внешний долг;
- качество государственного управления;
- законодательство, полнота и качество в плане регулирования экономической жизни;
- уровень соблюдения законности и правопорядка;
- защита прав собственности;

⁶⁰ Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентоспособной стратегии. М.: 2004.

⁶¹ World Development Report 2005/The World Bank, 2005/P. 1.

- качество налоговой системы и др.

При оценке состояния инвестиционного климата в той или иной стране большее значение на международном уровне придается условиям, которые обеспечиваются ее властями именно для иностранных инвесторов. Именно в этой сфере зачастую возникают коллизии между общепринятыми в мировой практике нормами и принципами инвестиционного сотрудничества и «правилами игры», укоренившимися в национальной инвестиционной политике. Чем шире спектр таких противоречий, тем менее благоприятным может оказаться инвестиционный климат, причем не только для иностранных, но и для своих, отечественных, инвесторов.

Оценивая российскую действительность с позиций необходимости создания в стране более благоприятного инвестиционного климата, следует признать, что комплекс подлежащих решению проблем в этой сфере сближает Россию скорее с развивающимися, чем с промышленно развитыми странами. Специфическая особенность состоит, например, в том, что в нашей стране пока еще не созданы основополагающие условия для существования единообразного инвестиционного климата для всего ее экономического пространства⁶².

На микроуровне это проявляется в том, что пока лишь только малая часть потенциальных объектов для инвестирования готова к эффективному освоению средств в силу неприемлемо низкого качества управления. Российская модель рыночного управления только начинает складываться, и это представляет собой реальное препятствие для нормального развития инвестиционного процесса с широким участием иностранного капитала.

Более того, на региональном уровне существует отчетливо проявляющаяся дифференциация субъектов Федерации по инвестиционному климату. Львиная доля инвестиций (отечественных и иностранных) сосредоточена в регионах с высоким экономическим потенциалом и незначительным предпринимательским риском⁶³. Это особенно характерно для иностранных инвесторов. Отечественные же инвесторы проявляют большую, чем иностранцы, готовность вкладывать свои капиталы и в регионы с высоким риском при наличии, однако, высокого инвестиционного потенциала.

В мире существует немало общепризнанных рейтингов инвестиционной привлекательности, каждый из которых ориентирован на определенный круг инвесторов. Наиболее заметное влияние на принятие инвестиционных решений оказывают два комплексных рейтинга – А.Т. Kearney и CalPERS.

Прямые инвесторы в основном пользуются рейтингом привлекательности для прямых инвестиций (дословно – индексом доверия прямых иностранных инвесторов), который является продуктом компании А.Т. Kearney. Этот рейтинг рассчитывается на основе опросов руководителей, членов советов директоров и старших стратегических аналитиков 1 000 крупнейших мировых компаний, владеющих активами по всему миру на общую сумму более 14 трлн долл.

При составлении рейтингов А.Т. Kearney ведущую роль играют параметры, наиболее важные для прямых инвестиций: качество регулирования и защиты инве-

⁶² Воронина Н.В. Особенности инвестиционного климата России на современном этапе. Финансы и кредит, 2004, 4, с. 33.

⁶³ Дзедзичек М.Г. Об иностранных инвестициях в Россию // Информационно-аналитический бюллетень Бюро экономического анализа, 2004; с. 52, с. 21.

стиций; объем внутреннего спроса; уровень бедности; уровень коррупции; качество защиты прав интеллектуальной собственности; уровень образованности населения; темпы увеличения или снижения численности бюрократии и т.д.

В соответствии с последним рейтингом А.Т. Kearney, окончательная версия которого была опубликована в январе 2006 г., Россия переместилась с одиннадцатого места на шестое. Примечательно, что столь высокое место России в рейтинге 2005 г. было обусловлено в основном повышением оценки перспектив прямых иностранных инвестиций в добывающий сектор.

Но из приведенных данных не следует, что инвестиционный климат в России лучше, чем, например, в Германии (9-е место в рейтинге 2005 г.), Франции (14-е место), Японии (15-е место), Италии (19-е место) или Канаде (21-е место). На самом деле они означают, что потенциальная рентабельность прямых инвестиций в Россию выше, чем в эти страны, что обусловлено не только качеством инвестиционного капитала, но и большим количеством «свободного пространства» для инвестиций в нашей стране, относительно низким предложением инвестиционных ресурсов и интенсивной экономической динамикой.

Наиболее важный индикатор инвестиционной привлекательности страны для портфельных инвесторов – тот, на который ориентируются самые консервативные и долгосрочные портфельные инвесторы – пенсионные фонды. Таким ориентиром выступает рейтинг CalPERS – калифорнийской пенсионной программы государственных служащих, одного из крупнейших в мире инвесторов долгосрочных инвестиционных ресурсов – пенсионных резервов.

Исследование проводится отдельно по развитым и развивающимся рынкам с точки зрения надежности инвестиций в различные классы инструментов. Анализ развивающихся рынков осуществляется по 27 странам. По его результатам составляется интегральный рейтинг стран, учитывающий итоги ранжирования по семи макрофакторам, объединенным в две группы:

- а) страновые макрофакторы (политическая стабильность; прозрачность; политика производительного труда);
- б) рыночные макрофакторы (ликвидность и волатильность рынка; качество регулирования рынка и защиты инвесторов; открытость рынка капитала; эффективность системы расчетов и уровень транзакционных издержек).

В интегральном рейтинге страновые макрофакторы имеют вес 16,6%, а рыночные – 12,5%. Максимально возможное значение интегрального рейтинга – 3, при этом развивающиеся рынки с рейтингом 2 и более признаются приемлемыми для инвестирования пенсионных резервов во все группы финансовых инструментов, выпущенных резидентами данной страны.

Последний рейтинг, подготовленный для CalPERS, опирается в основном на данные 2005 г. и лишь по некоторым показателям – на данные 2004 г. Он будет служить базой для принятия решений об инвестировании в новом финансово году. В этом рейтинге Россия поднялась на 21-е место с интегральным рейтингом 1,86.

По уровню политической стабильности Россия делит предпоследнее место с Пакистаном, опережая только Венесуэлу. Наиболее сильное ее отставание от большинства стран с развивающимися рынками отмечается по таким параметрам, как независимость судебной системы и уровень частных предпочтений при принятии решений государственными органами. По этим же

параметрам в последние четыре года наблюдается наиболее интенсивный регресс.

По уровню прозрачности Россия занимает место в середине рейтинга, но только благодаря высокой оценке действующих в России требований листинга на фондовых биржах и отчасти хорошей оценке прозрачности денежно-кредитной политики. А по такому фактору, как свобода прессы, Россия делит последнее место с Пакистаном, Египтом и Китаем.

По словам В. Коссова, работавшего в 1994-2000 гг. заместителем министра экономики РФ и имевшего постоянные контакты с иностранными фирмами, западные предприниматели считают: чтобы зарубежные инвестиции пошли в Россию, необходимы следующие условия:

- во-первых, возможность реализовывать произведенные товары за деньги, причем не менее 20% за пределы России. По этой причине основные иностранные капиталовложения идут в сферы, в которых есть экспорт. Более того, западные фирмы не хотят создавать в России производства, которые требуют импортных оборотных средств;
- во-вторых, должна быть надежная перспектива сбыта готовой продукции. К сожалению, российская система взимания НДС в торговле со странами СНГ, в частности в расчетах с Украиной, не способствует такому развитию;
- в-третьих, на предприятии должен быть прозрачный бухгалтерский учет, а менеджмент был способен контролировать потоки финансов и товаров. По мнению зарубежных партнеров, им дорого обходится ведение двойной бухгалтерии: одной – по международным стандартам – для собственной штаб-квартиры и второй – по российским правилам – для налоговой службы РФ;
- в-четвертых, иностранный инвестор в России должен ориентироваться на умеренно пессимистический прогноз развития предприятия и иметь стратегию выхода из бизнеса – продать ли предприятие, разделить его между акционерами или найти какой-то третий вариант.

Анализ современной инвестиционной деятельности в России свидетельствует, что имеется целый ряд факторов, препятствующих активизации процесса инвестирования в российскую экономику, среди которых необходимо отметить следующие:

1. Коррупция и беззаконие

Фактор коррумпированности является одним из самых важных компонентов инвестиционной привлекательности страны. Его оценка характеризует процессы взаимодействия инвестора с регулирующими органами принимающей страны и определяет сложность получения лицензий и разрешений, а также практику таможенного и налогового обложения. Ежегодно международное общественное движение Transparency International проводит анализ уровня восприятия коррупции предпринимателями и аналитиками. В каждой стране девятью независимыми организациями проводится от 3 до 15 исследований. В 2002 году Россия занимала 71-е место из 102 стран. Среди зарубежных инвесторов особенно сильны сомнения относительно «власти закона» в России. Распространенность этого взгляда исключительно велика и имеет серьезные последствия. Представление о коррумпированном обществе, где преобладают преступники, для большинства инвесторов является главным препятствием для ведения бизнеса в стране. Большие западные компании чрезвычайно настороженно относятся к ситуациям, когда есть потребность в личной охране и необходимость в постоянном подкупе. Публичные компании, отчитывающиеся перед акционерами, не могут не учитывать подобный «фон», создаваемый СМИ западных стран.

Некоторые инвесторы рассказывают истории (как правило, не из первых рук) о России, начиная с жалоб на неприятности, например о блокировании подъезда к офису из-за неуплаты взятки или внезапного обнаружения, что российская компания вовлекла ничего не подозревающего западного партнера в отмывание денег, и заканчивая откровенно шокирующими фактами, редко связанными с реальной действительностью. Независимо оттого, насколько правдива каждая из них, «страшилки» о России очень распространены в элитных кругах Запада, что весьма затрудняет назначение сотрудников на ответственные посты в России⁶⁴.

2. Политическая нестабильность

Как отмечают И.В. Рыжов и Е.Д. Сахончик, Президентом РФ В.В. Путиным на Западе сегодня многие восхищаются, количество леденящих душу новостей уменьшается (события в Чечне, уже в основном, после избрания законного президента республики, не противодействуют этому), однако распространено мнение о том, что Владимир Путин единолично «держит страну в руках».

У инвесторов нет уверенности в том, что в случае его ухода последователи продолжат рыночные реформы. Проблема, по мнению западных деловых кругов, состоит в отсутствии в России национальной стратегии, которая опиралась бы на широкую общественную поддержку.

Инвесторы постоянно отмечают недостаток надежной информации о России, и это расценивается как производное от «культуры скрытности». Впечатление секретности усиливает ощущение того, что в России есть многое, что следует скрывать в экономике, управлении, асоциальных условиях обычной жизни. Это подрывает доверие к России, тогда как фактор доверия очень важен для принятия решения о долговременной экономической вовлеченности в дела страны.

Как показал опрос, при принятии решений об инвестициях в России зарубежные компании берут информацию из самых разных источников, однако не все из них считаются надежными. Самыми достоверными источниками информации респонденты-инвесторы назвали других частных иностранных инвесторов в России (51%), международные финансовые организации (50%), инвестиционные банки и аналитиков (41%), международные деловые и торговые организации (37%), посольства и торговые консульства (34%). Самыми недостоверными источниками информации опрошенные компании считают российских государственных чиновников и российские средства массовой информации: 35% и 29% соответственно⁶⁵.

3. Проблемы с государством

Проблемы с государством напрямую связаны с неэтичным поведением властей, «дырами» в законодательстве, излишним администрированием. Национальная особенность российской коррупции состоит в том, что высшие эшелоны власти как представляет себе большинство западных инвесторов, честные, зато процветает несправедливое чиновничество среднего уровня. Борьба с этим очень сложно из-за неэффективной судебной системы.

Особое значение для иностранных инвесторов имеет правовая система, позволяющая ориентироваться на законодательство страны, в которое осуществляются инвестиции. К сожалению, в России правовая система не обеспечивает такой защищенности в должной мере.

- Новые правовые нормы, будь то законы или подзаконные нормативные акты, часто вступают в силу без должной

огласки. Поэтому нередко даже специалисты не имеют возможности своевременно получать информацию об изменениях законодательства, что в свою очередь сильно осложняет планирование экономической деятельности.

- Наряду с Конституцией и федеральными законами в РФ существует огромное количество подзаконных нормативных актов – указов, распоряжений, инструкций, писем, которые часто противоречат друг другу. Отсутствует четкий механизм, регламентирующий, какой именно нормативный акт из множества правовых положений, существующих по одному и тому же вопросу, применяется в каждом конкретном случае. Отсюда сложности с планированием инвестиций, поскольку последствия конкретных решений и связанных с ними расходов становятся непредсказуемыми. Пример тому закон об «ООО», согласно которому минимальный размер уставного капитала должен составлять 100 минимальных размеров оплаты труда, в то время как изданный ранее Указ Президента РФ предусматривает для компаний с иностранным участием минимальный уставной капитал в размере не менее 1 000 месячных минимальных окладов.
- Многими законами РФ в недостаточной степени учитываются интересы инвесторов. Вместо всеобъемлющего учета они поддерживают интересы только отдельных экономических групп. Рекомендации экспертов часто игнорируются. В связи с этим было бы целесообразно в рамках законотворческого процесса выслушивать мнения всех экономических групп. Интересы которых затрагивают законопроекты.

Не менее важным, чем принятие надежных правовых положений, является применение на практике разнообразных правовых норм.

- Часто исполнительные органы не следуют законам и международным договорам, заключенным РФ. Часто, когда это касается льгот иностранным инвесторам. Так, например, закон «Об иностранных инвестициях» предусматривает льготы для приоритетных инвестиционных проектов, которые должны быть включены в список, утвержденный правительством. Однако до сих пор такого списка нет. Этим же законом предусмотрен сокращенный перечень регистрационных документов, а регистрационные палаты продолжают принимать устаревший перечень.
- Административные органы, прежде всего налоговые и таможенные, часто не соблюдают принципы, признанные в западных странах в качестве основополагающих. Речь идет о равенстве перед законом, соразмерности административных мер, запрете произвольных действий. Особый ущерб иностранным инвесторам наносит придание обратной силы правовым актам.
- Еще одна причина – отсутствие согласованности в деятельности различных органов. Инвестор, полагающийся на полученную от официального органа информацию, не застрахован оттого, что эти сведения не будут оставлены без внимания каким-либо другим или даже тем же самым официальным лицом. Например при ввозе автомобилей иностранными компаниями на территорию РФ налоговое управление не требует уплаты налога на приобретение ТС, таможня же отказывается оформлять такие ТС без подтверждения об уплате налога на их покупку. («Соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Германией»).

Еще одним из наиболее важных препятствий в практике инвестиций является налоговое и таможенное законодательство, в частности неудовлетворенный механизм его правового регулирования и применения. Препятствия по видам налогов можно разделить на 3 категории:

- невозможность расчленения производственных расходов, которые частично вычитаются из налогооблагаемой базы (реклама например, значительная часть расходов в начале инвестиционного цикла);
- ограниченная возможность переноса убытков прошлых лет на будущий период. На будущий период могут быть перенесены только убытки текущей деятельности фирмы. Как следствие – неучтенные затраты первых лет инвестиционного цикла;

⁶⁴ Рыжов И.В., Сахончик Е.Д. Некоторые аспекты проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику // Финансы и кредит. 2003. №23. С. 12.

⁶⁵ Россия как объект инвестиций. Март 2005. С. 48.

- зачет НДС, уплаченного по счетам поставщиков разрешается только тогда, когда выплаченные платежи подлежат вычету как производственные расходы.

4. Сырьевая зависимость

Сырьевая зависимость экономики ограничивает инвестиции в отрасли, ориентированные на внутренний рынок, он представляется весьма неустойчивым. Поэтому стоит мировой конъюнктуре нефтяного рынка ухудшиться, рост экономики прекратится, она станет непривлекательной для инвестиций.

5. Недоверие к банковской системе

Недоверие к банковской системе и ее неэффективность, сложности с валютными операциями. Одна из главных претензий зарубежных инвесторов состоит в том, что российские банки непонятны, непрозрачны и не внушают доверия не то что иностранцам – даже собственному населению и клиентам. Кроме того, они так и не стали институтами финансирования экономики, их ресурсы слишком малы и дороги.

6. Неудовлетворительная инфраструктура

Банковская система представляется неразвитой, а налоговая система – неустойчивой. Транспортные компании и коммунальная инфраструктура также имеют плохую репутацию (например, «Аэрофлот»). Информация о происходящих переменах в этих сферах вызывает сомнения.

Некоторых видов инфраструктуры в России просто вообще никогда не существовало, например, никогда не было развитой налоговой и банковской систем, потому что не было социальных и экономических предпосылок для их возникновения и развития. Другие элементы инфраструктуры оцениваются как находящиеся в катастрофическом состоянии, из-за недостатка инвестиций по их совершенствованию.

7. Неразвитое корпоративное управление

Широко распространено мнение, что любой российский партнер по приобретению или совместному предпринятию должен быть тщательно изучен на предмет криминальных связей, достоверности любой финансовой информации о нем, характера его связей с правительством, местными властями, партнерами и конкурентами.

8. Низкий уровень бизнес-культуры в отношениях с инвесторами

Существует мнение, что российское правительство очень мало делает для того, чтобы информировать и привлекать западных инвесторов. Считается также, что история страны советского периода создала массовую антипатию к капитализму вообще, здесь нет приверженности ценностям предпринимательства и динамичных частных предпринимателей.

Инвесторы говорят, что они получали крайне мало информации об инвестиционных возможностях России в противовес гораздо большему объему подобной информации от более амбициозных в этом отношении стран. Компании, имевшие опыт контактов с Россией, говорили об ощущении, что их, скорее, склоняли к даче взятки (в том числе при контактах на очень высоком уровне), чем поддерживали в инвестировании.

Деловая культура и отношение к инвесторам вносят вклад в формирование у них определенной картины российского общества, которая характеризуется следующими моментами:

- ненормальное распределение богатства и бедности;
- растущая бедность (невыплата мизерных зарплат, пенсий и т.д.);
- растущая проблема ухудшения здоровья широких слоев населения;
- деморализация населения.

9. Неуверенность в том, что российский бизнес заинтересовал в западных инвестициях

Россия довольно часто производит у западных инвесторов впечатление страны, которая не допустит иностранцев в свои самые прибыльные в данный момент отрасли, например, связанные с добычей нефти и газа. Западный банковский бизнес чувствует, что если в чем-то он будет лучше российского, то его могут «попросить».

10. Недоверие к русскому бизнесу в целом

В России много предпринимателей, которые, посмотрев в свое время на компанию «ЮКОС», тоже захотели в десять раз увеличить капитализацию. Однако, как показали последующие события, делами не последних лиц нефтяного гиганта почти сразу же заинтересовалась Генеральная прокуратура Российской Федерации. Несмотря на определенные опасения иностранных инвесторов объем их капитальных вложений в страну из года в год становится все больше. Так в 2006 году в экономику России поступило 55,1 млрд. дол. иностранных инвестиций, что на 2,7% больше, чем в 2005 году. При этом ПИИ поступило 13,7 млрд. дол., или на 4,6% больше, чем в 2005 году. Их доля в общем объеме поступивших иностранных инвестиций составила 24,8%. В 2007 году рост иностранных инвестиций продолжился. Неслучайно с 2006 года оценки инвестиционного климата России постепенно начали смещаться с отрицательных или сдержанных в сторону положительных. Так, рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило кредитный рейтинг России до категории «BBB»; агентство Standard&Poor's присвоило России категорию «BBB+» по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте. Проведенный в 2006 году Консультативным советом по инвестициям в Россию опрос 155 зарубежных компаний, показал, что имидж России для иностранных инвесторов заметно улучшился. Так, 94% работающих на российском рынке инвесторов оценивают свой бизнес как успешный и планируют расширять свою деятельность в ближайшие годы.

Значимым шагом на пути улучшения инвестиционного климата стала либерализация механизмов валютного контроля. С принятием поправок в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» (№131-ФЗ от 26 июля 2006 года) было отменено требование о резервировании средств при осуществлении валютных операций, а с 1 января 2007 года отменена обязательная продажа валютной выручки экспортерами.

В целях активизации инвестиционной деятельности внесены изменения в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации. В частности, с 1 января 2006 года налогоплательщики получили амортизационную премию – право списывать на себестоимость 10% от произведенных капитальных вложений (остальные 90% должны амортизироваться в установленном порядке). Наряду с этим, норматив переноса убытков на будущее увеличился с 30% до 50% налоговой базы. В кодексе содержатся меры по стимулированию НИОКР, связанные с уменьшением срока списания затрат на указанные цели с трех до двух лет, а также дается право списания затрат на НИОКР, не давших результатов на себестоимость в размере 100% (ранее действовавший лимит 70%).

Все выше сказанное, даже с поправкой на складывающуюся благоприятную конъюнктуру на рынке сырьевых товаров, вызывает определенный оптимизм при прогнозировании притока иностранных инвестиций в страну в ближайшие годы, а, следовательно, дает основание надеяться на достаточно высокие темпы роста ВВП России.

Юнусов Ленар Альбертович

4.5. INTERNATIONAL MOVEMENT OF FINANCES IN THE GLOBAL ECONOMY

L.A. Yunusov, Candidate of Science (Economic),
Associate Professor, Vice-principal of the Moscow Institute
of World Economy and Informatization

The article analyses the main trends in the development of the world's contemporary economics. It gives the analysis of the most important aspects of globalization including its financial compound as the most essential part of the whole world's globalization process. It describes the international movement of finances, the role of Russia in this process as well as the impact of foreign investments on the further economic development of the country.