



США и Россия в мировых инвестиционных процессах

Р.И. Зименков

*Доктор экономических наук
(Институт США и Канады РАН)*

Характерной тенденцией развития мирового хозяйства последних десятилетий становится усиление процесса интеграции и особенно ее высшей стадии - глобализации. Рост уровня глобализации во многом определяется деятельностью транснациональных корпораций, на которые приходится около 90% экспорта капитала в форме прямых инвестиций. Прямые инвестиции транснациональных корпораций (ТНК) играют сейчас важную роль в соединении многих национальных экономик и создании интернациональной производственной системы – материально-го ядра глобализирующейся мировой экономики.

США в международном движении капитала

Во второй половине XX века США как страна базирования крупнейших ТНК, занимали ведущие позиции в мировом инвестиционном процессе.

В начале XXI в. США сохраняют лидирующие позиции в международном движении капитала как по экспорту прямых инвестиций, так и по их импорту. В 2006 г. отток инвестиций из США достиг 217 млрд долл., что в два раза превышает аналогичный показатель Франции, занявшей 2-ое место после США, и составляет более 29% вывоза инвестиций всеми развитыми странами.¹

Одним из важнейших факторов, способствующих экспорту капитала, по мнению экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), была дальнейшая либерализация мировой экономики. Только в 2005 г. 93 страны внесли изменения в механизм по регулированию иностранного капитала, которые включа-

ли упрощение процедур регистрации инвестиций, предоставление ТНК дополнительных льгот, снижение налогов, создание большей открытости для иностранных инвесторов. Другая важная причина увеличения объема вывоза прямых зарубежных инвестиций США были трансграничные слияния и поглощения, объем которых в 2006 г. достиг 880 млрд долл., в том числе сумма мегасделок составила 560 млрд долл., при этом примерно одна треть этих сделок пришлось на американские корпорации.²

США сохраняют свое явное лидерство и по размерам накопленных за рубежом прямых инвестиций. За 14 лет (1993-2006 гг.), несмотря на определенные колебания, их объем увеличился в 4 раза и в 2006 г. достиг огромной суммы – 2384 млрд долл., или 19,4% общего объема накопленных в мире прямых иностранных инвестиций. Для сравнения укажем, что доля Великобритании и Франции, занимавших по этому показателю второе и третье место в мире, составила 12% и 8% соответственно.³

География прямых американских инвестиций весьма обширна, охватывает примерно 190 стран и территорий. Однако основной сферой приложения прямых капиталовложений США остаются развитые государства, на которые в 2006 г. приходилось 71,9% всех зарубежных инвестиций США. Крупнейшие реципиенты американских инвестиций – Великобритания (364,1 млрд долл.), Канада (246,5 млрд), Нидерланды (215,7 млрд), Австралия (122,6 млрд), Германия (99,3 млрд), Япония (91,8 млрд) и Швейцария (90,1 млрд долл.). На страны Европейского Союза (25 государств) приходится 1123 млрд долл., или 47,1% всех прямых инвестиций США за рубежом.



Следует также отметить, что в своих планах дальнейшей глобализации бизнеса американские ТНК проявляют значительный интерес к инвестиционному сотрудничеству не только с крупными, высокоразвитыми государствами, но со среднеразвитыми странами Западной Европы и Ближнего Востока (такими, в частности, как Ирландия, Испания, Португалия, Израиль), что не было характерным для их деятельности в 70-80-е годы прошлого столетия. Ускоренный рост их капиталовложений в экономику указанных государств привел к тому, что в 2006 г. объем прямых инвестиций США в Ирландии стал больше, чем в Италии, в Испании – больше, чем в Австрии и Швеции, вместе взятых.

Концентрация американского капитала в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) объясняется не только историческими связями со многими из них, наличием благоприятного инвестиционного климата, относительно большой емкостью и перспективами роста рынка, высоким жизненным уровнем населения, некоторыми специфическими особенностями рынка труда. Большое значение для американских инвесторов имеет наличие в этих странах ряда преимуществ, в частности развитой инфраструктуры, существование широкой маркетинговой сети, таких «невидимых» факторов, как лояльное отношение к росту капитала физических и юридических лиц, предпринимательская этика, активная инновационная деятельность и др. Совокупность всех этих условий и объясняет интерес американских инвесторов к развитым странам.

Доля развивающихся стран составляет 26,5% всех зарубежных инвестиций США (по сравнению с 23% в 1987 г.). По этому показателю США также занимают лидирующие показатели среди развитых стран – ведущих экспортеров капитала, в общем объеме накопленных зарубежных инвестиций которых удельный вес развивающихся стран составляет 18-22%.

На протяжении 80-х – первой половины 90-х годов XX века объем прямых инвестиций США в этой группе стран сохранялся приблизительно на одном уровне. Однако в конце 90-х годов – начале текущего десятилетия американские ТНК стали проявлять к ним боль-

ший интерес. Это выразилось в увеличении притока их инвестиций в данный регион: с 5,5 млрд долл. в 1982 г. до 52,2 млрд долл. в 2006 г., что способствовало увеличению доли развивающихся стран в общем объеме накопленных инвестиций США за рубежом.

Такое явление было в значительной степени связано с тем, что многие развивающиеся страны осуществили меры по либерализации инвестиционной сферы, включавшие заключение с США соглашений о взаимной защите и поощрении инвестиций, договоров об отмене двойного налогообложения, и предприняли шаги по изменению макроэкономической политики. В их числе стабилизация валютно-финансовой сферы, налогообложения, валютного курса, регулирование деятельности иностранного капитала и др. в направлении содействия работе ТНК и отечественных фирм.

Прямые инвестиции США распределялись в регионах развивающегося мира следующим образом. Наиболее крупные капиталовложения в 2006 г. были сконцентрированы в Латинской Америке и странах Карибского бассейна – 403,3 млрд долл., несмотря на национализацию собственности нефтяных и газовых ТНК в Эквадоре, Боливии и Венесуэле, проведенную правительствами этих стран в 2005-2007 гг. На долю стран Азии и Ближнего Востока пришлось 205,9 млрд долл. накопленных американских инвестиций и на страны Африки – 21,7 млрд долл.

Одновременно в последние годы все отчетливее проявляется тенденция концентрации американских инвестиций в небольшой группе наиболее развитых из этих стран. В 2006 г. на долю 10 из них пришлось 70,8% накопленных прямых инвестиций США в развивающихся странах. Среди крупнейших получателей инвестиций – Бермуды (108,5 млрд долл.), Мексика (84,7 млрд), Карибские острова, принадлежащие Великобритании (80,6 млрд), Сингапур (60,4 млрд), Гонконг (Сянган) (38,1 млрд) и Бразилия (32,6 млрд долл.). В то же время на 46 стран Африки пришлось менее 1% всех прямых инвестиций США за рубежом, хотя и в этом регионе политика американских ТНК становится все более дифференцированной.

Новой сферой приложения капитала США являются страны с переходной экономикой. В эти страны американские ТНК стали вкладыва-



вать капиталы в основном в первой половине 90-х годов XX века. В настоящее время страны Центральной и Восточной Европы, включая Россию и другие страны-члены СНГ, занимают скромное место в международном инвестиционном процессе. Общий объем накопленных прямых инвестиций США в этом регионе, по данным американской статистики, составил в 2006 г. 36,7 млрд долл., или 1,5% всех иностранных инвестиций США. При этом большая часть американских инвестиций сосредоточена в России, Польше, Казахстане, Венгрии и Чехии.

Слабая активность американского капитала в данном регионе объясняется, в частности, отсутствием благоприятного инвестиционного климата во многих этих странах: наличием устаревшего производственного оборудования, отсутствием стабильной законодательной базы, обеспечивающей эффективную защиту интересов инвесторов, незначительными объемами внутреннего рынка. В то же время страны, в которых существует благоприятный инвестиционный климат, исторически были сферой интересов ТНК Западной Европы, которые и сейчас являются основными инвесторами в таких государствах, как Венгрия, Чехия, Румыния, Словакия, Болгария. Можно, однако, предположить, что усиливающаяся конкуренция на мировых рынках капитала и улучшение экономического положения в Центральной и Восточной Европе будут способствовать изменению инвестиционной политики США в этом регионе.

За последние десятилетия изменилась отраслевая структура американских инвестиций за рубежом. Если в 70-80-е годы преобладали капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности, то в 90-е годы и текущем десятилетии большая часть американских инвестиций направляется в сферу услуг, главным образом в государства, экономика которых характеризуется повышением уровня жизни населения и увеличением спроса на различные услуги.

В 2006 г. на сферу услуг пришлось около 72% всех капиталовложений США, накопленных за рубежом. За 17 лет (1990-2006 гг.) прямые американские инвестиции в эту сферу увеличились в 9 раз и составили 1714,8 млрд долл., в том числе в финансовые и страховые услуги - 484,8 млрд долл., оптовую торговлю - 164

млрд, в информационные услуги - 74,4 млрд, в банковскую сферу - 67,5 млрд, в научно-технические услуги - 57,4 млрд долл.⁴

Наиболее быстро растут такие инвестиции в развитых странах, на которые приходится 65,3% американских капиталовложений в этой области. Крупнейшими получателями инвестиций в сфере услуг являются Великобритания (149 млрд долл.), Канада (127,6 млрд), Германия (125 млрд), Нидерланды (104,8 млрд) и Люксембург (90,2 млрд долл.).

Возрастает интерес американских компаний к этой сфере и в развивающихся странах: на них приходится около 35% американских прямых инвестиций в сферу услуг, а их крупнейшими получателями стали Бермуды (83,5 млрд долл.), Карибские острова, принадлежащие Великобритании (49,2 млрд), Сингапур (44,1 млрд) и Мексика (40,3 млрд долл.). Увеличение вложений в сферу услуг развивающихся стран, особенно в те из них, где расположены оффшорные центры, объясняется использованием их финансовых, налоговых и других льгот не столько для увеличения здесь объема своих операций в секторе услуг, сколько для повышения конкурентоспособности банковских и иных операций американских ТНК в развитых государствах.

Второе место по объему американских зарубежных инвестиций в отраслевом разрезе занимает обрабатывающая промышленность, на которую в 2006 г. приходилось 21,1% общего объема зарубежных капиталовложений США. Основная их часть размещена в наукоемких отраслях экономики, таких как химическая, электронная и электротехническая промышленность, производство транспортных средств и промышленного оборудования.

Главной сферой приложения капитала американских ТНК в этой области являются развитые страны. Их доля быстро возрастает (с 49,9% в 1975 г. до 76,2% в 2006 г.) при одновременном сокращении доли развивающихся стран (с 40,7% до 23,2% соответственно).

Наибольший объем американских инвестиций сосредоточен в обрабатывающей промышленности таких развитых государств, как Канада (87,5 млрд долл.), Великобритания (61,4 млрд), Нидерланды (33,1 млрд), Германия (26,1 млрд) и Франция (25,8 млрд) долл. В развивающихся странах, как уже отмечалось, доля



обрабатывающей промышленности в прямых американских инвестициях сократилась, однако этот процесс чрезвычайно варьируется по странам и регионам. В отдельных странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии этот показатель выше чем в развитых странах и достигает 40-45%. Основными получателями инвестиций США в обрабатывающую промышленность в группе развивающихся стран являются Мексика (25,5 млрд долл.), Бразилия (16,3 млрд), Сингапур (9,1 млрд), Венесуэла, Тайвань (по 4,9 млрд) и Малайзия (4,8 млрд долл.). В первую очередь это связано с расширением производственной деятельности американских ТНК, начиная с 1960-70 гг. XX века, и с политикой создания «экспортных платформ» в ряде ключевых стран «третьего мира».

Американские инвестиции в добывающие отрасли экономики зарубежных стран в последние два десятилетия резко сократились, за исключением нефтяной промышленности. Их доля в общем объеме прямых зарубежных инвестиций США в 2006 г. составила 5,7%, или 136,1 млрд долл., в том числе в нефтяную промышленность было вложено 97,7 млрд долл.⁵ Основные капиталовложения США в добывающие отрасли приходились на развитые страны: Канаду (38 млрд долл.), Австралию (10,6 млрд), Великобританию (7,6 млрд) и Нидерланды (3,4 млрд долл.). В то же время в страны ОПЕК было вложено 18,5 млрд долл., или 19% всех американских инвестиций в нефтяную промышленность за рубежом. Все большую роль в планах корпораций стала играть Россия, в добывающие отрасли которой, главным образом в нефтяную промышленность, было вложено около 7 млрд долл.

В целом нельзя не отметить сохраняющуюся дифференциацию в зарубежной деятельности американского капитала, направленную на участие в самых разнообразных отраслях экономики – от традиционных до новейших. Этот процесс накладывает отпечаток на всю инвестиционную деятельность американских компаний за рубежом, что проявляется в более масштабном и комплексном характере их операций, в модернизации традиционных и применении различных новых форм и методов этой деятельности.

Расширение участия США в международном инвестировании привело к образованию за рубежом экономического пространства, кото-

рое в научной литературе называют «второй экономикой». По своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу она превосходит аналогичные сферы хозяйствования других основных экспортеров капитала - Западной Европы и Японии. В рамках «второй экономики» сосредоточено свыше 20% производственных мощностей США. Уже в 2004 г. на контролируемых американским капиталом зарубежных предприятиях было занято около 11 млн человек, активы зарубежных компаний США превышали 6,8 трлн долл., а доход этих предприятий составлял 209,3 млрд долл. Американские прямые инвестиции, вкладываемые в реальный сектор экономики принимающих стран на длительный срок, оказывали положительное влияние на воспроизводственный процесс этих стран, развитие экономики и создание новых рабочих мест. Увеличение масштабов инвестиционного процесса, отраслевая и географическая диверсификация зарубежных инвестиций, использование новых организационных форм и методов превращает американские компании в глобальных хозяйствующих субъектов, определяющих направление развития различных сегментов мирового хозяйства.

Являясь крупнейшим экспортером капитала, США также занимают лидирующие позиции в мире как получатели прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В 2006 г. приток ПИИ в американскую экономику, по данным Министерства торговли США, составил 175,4 млрд долл. (самый большой объем с 2001 г.), что позволило США снова стать лидером по данному показателю среди 30 стран-членов ОЭСР.⁶ При этом большая часть ПИИ была направлена в уже существующие компании, во вновь созданные предприятия было вложено лишь 14 млрд долл., т.к. основной формой деятельности иностранных ТНК в США стали международные слияния и поглощения американских компаний. В 2007 г. США, по данным ЮНКТАД, еще более упрочили позиции, как ведущего реципиента капитала, получив 192,9 млрд долл. прямых иностранных инвестиций.

США сохраняют лидирующие позиции в мире и по объему накопленных ПИИ - в 2006 г. он достиг 1789 млрд долл., или 16,2% всех вывезенных инвестиций в мире. Роль США как ведущего реципиента ПИИ объясняется не только большим дефицитом платежного баланса страны по текущим операциям и ослабле-



нием курса доллара, но и ее высоким уровнем экономического развития, большой ёмкостью и совершенством внутреннего рынка, а также открытостью для иностранных инвесторов. По прогнозу британского исследовательского агентства Economist Intelligence Unit, сделанного в октябре 2007 г., несмотря на ухудшение финансовой обстановки, США еще долгие годы будут оставаться главным направлением для прямых зарубежных инвестиций в мире.

На американском рынке действует капитал из более 90 иностранных государств, однако ведущие позиции принадлежат инвестициям из небольшой группы развитых стран. Крупнейшими иностранными инвесторами в США, по состоянию на конец 2006 г., являлись Великобритания (16,9% всех прямых иностранных капиталовложений в США), Япония (11,8%), Германия (11,3%), Нидерланды (10,6%), Франция (8,9%) и Швейцария (7,8%). На долю стран-членов Европейского Союза (25 стран) приходилось более 62% всех ПИИ в США.⁷

Надо отметить, что данная географическая структура иностранных инвестиций в США сложилась в основном в течение последних 20 лет. За это время бывшего лидера – Канаду – заметно потеснили страны-члены ЕС, объем инвестиций которых приблизился к объему американских инвестиций в ЕС. Более того, в настоящее время прямые инвестиции таких стран, как Япония, Германия, Франция, Швейцария, Люксембург и Дания значительно превышают американские инвестиции в этих странах. Наиболее активно ведут на рынке США японские корпорации, инвестиционная деятельность которых в американской экономике за последние 25 лет возросла более чем в 50 раз. Еще более впечатляющи результаты деятельности компаний Люксембурга, прямые инвестиции которых в США за это же время возросли в 73 раза и в 2006 г. достигли 131 млрд долл.

В текущем десятилетии отмечается также быстрый рост инвестиций из развивающихся стран, что отражает усиление их экономической активности на мировой арене. Наибольший объем инвестиций в экономику США приходится на страны Латинской Америки (79,8 млрд долл.), Азии (23,1 млрд долл.) и Ближнего Востока (17,6 млрд долл.). На долю развивающихся стран приходится около 10% ВВП, создаваемого в США предприятиями, принадлежащими иностранному капиталу.

Таким образом, наряду с увеличением объема иностранных вложений в последние десятилетия отмечается рост численности стран-экспортеров капитала в США, а также изменение соотношения их сил на американском рынке.

В отраслевом разрезе основной объем иностранных инвестиций в США сосредоточен в сфере услуг (64%) и обрабатывающей промышленности (33%). Среди наиболее доходных сфер экономики, с позиций иностранных компаний, вот уже более двух десятилетий остается финансовый и банковский бизнес в США. При этом основная форма проникновения в американскую экономику – преимущественное использование иностранными компаниями слияния и поглощения финансовых организаций США. Результатом такой политики явился беспрецедентный рост иностранного капитала в финансовую и банковскую сферу американской экономики: с 6,2 млрд долл. в 1980 г. до 406,6 млрд долл. в 2006 г., т.е. произошло увеличение примерно в 65 раз.

Значительны инвестиции иностранных компаний в оптовой торговле (252 млрд долл.). Иностранные компании активно вкладывают капиталы в сферу торговли с целью развития сети сбытовых филиалов, занимающихся реализацией импортированных товаров. Создание современных предприятий оптовой торговли приводит к расширению сбытовой сети в США, а также способствует повышению уровня технической оснащенности этих предприятий, что приводит к повышению их эффективности. Наиболее активно в оптовой торговле действуют компании Японии, которая уже несколько десятилетий является одним из крупнейших торговых партнеров США. На инвестиции японских компаний в оптовую торговлю США в 2006 г. приходилось 34,5% всех иностранных капиталовложений в эту отрасль, за ней следовала Великобритания (24,3%) и Нидерланды (6,1%).

Крупные инвестиции иностранного капитала были сделаны также в информационные (125,9 млрд долл.) и научно-технические услуги в США (62,3 млрд долл.).

Ведущей отраслью приложения иностранного капитала в производственной сфере является обрабатывающая промышленность (538 млрд долл.), главным образом, химическая промышленность и производство транспортно-



го и электротехнического оборудования, т.е. отрасли, отличающиеся повышенной ориентацией на экспорт своей продукции.

Самые крупные капиталовложения в обрабатывающую промышленность сосредоточены в химической промышленности, включая производство медикаментов, на которую приходится около одной трети (183 млрд долл.) накопленных иностранных инвестиций. Лидирующие позиции здесь занимают компании Нидерландов, Германии, Швейцарии, Франции и Великобритании, которые отличаются высокой конкурентоспособностью и высоким техническим уровнем производимой продукции, особенно в базовой химии и фармацевтике.

Среди других отраслей обрабатывающей промышленности важное место занимает производство транспортного оборудования (69,2 млрд долл.). В 2004-2006 гг. Япония, Германия и Великобритания, занимающие ведущие позиции в этой отрасли, вложили в ее американский аналог около 11 млрд долл. Около 10% капиталовложений (54,7 млрд долл.) приходится на отрасли обрабатывающей промышленности, связанных с производством компьютеров и различных видов электроники. 38% этой суммы иностранные компании вложили в эту отрасль в 2005-2006 гг., причем основная часть инвестиций пришлось на компании Японии и Великобритании.

В добывающих отраслях американской экономики иностранный капитал малозаметен, составляя 55,4 млрд долл., или 3%. Основные вложения в эти отрасли экономики были сделаны Великобританией и Нидерландами.

На базе ПИИ в США происходит формирование зарубежного производства, объединяющего экономику иностранных государств с экономикой США более тесными узами, чем торговля. В 2005 г. на предприятиях, созданных с участием иностранного капитала, было занято около 7 млн человек. Активы филиалов зарубежных компаний достигли 6 трлн долл., а доход этих предприятий превысил 120 млрд долл.

Инвестиции иностранных компаний органически вплелись в живую ткань всей экономической жизни США, став неотъемлемой частью их воспроизводственного процесса. Так, более 10% ВВП США создается при участии

иностранного капитала. Активы обрабатывающей промышленности США сегодня на 12% принадлежат иностранцам, при этом в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности иностранные компании производят 20-25% всего объема выпускаемой продукции. На долю филиалов иностранных фирм приходится 20% предоставляемых Соединенными Штатами банковских и финансовых услуг, 24% товарного экспорта и 35% импорта США, 12% американских расходов на НИОКР. Увеличение притока иностранного капитала в США, которое приводит к расширению его влияния на американскую экономику, свидетельствует о растущей экономической и финансовой глобализации, происходящей в мире.

Необходимо, однако, отметить, что иностранные инвестиции по мере расширения их объема не остаются без внимания со стороны федеральных властей США. Вашингтон нередко был очень чувствителен по отношению к иностранным инвесторам, действующим в ряде стратегических отраслей, создав механизм по регулированию иностранного капитала.

Особое место в регулировании прямых инвестиций занимает Комитет по иностранным инвестициям (КИИ), в компетенцию которого входит проверка осуществляемых зарубежными компаниями приобретений американской собственности на предмет национальной безопасности. Состав комитета весьма представительен. В его состав входят министры финансов, обороны, торговли, юстиции, госсекретарь, руководители Административно-бюджетного управления и Экономического совета при президенте, а также представитель США на торговых переговорах. КИИ действует под председательством министра финансов США на базе возглавляемого им ведомства и имеет право проводить расследование по факту продажи любой собственности на территории страны. Если у комитета возникают сомнения по поводу характера сделки, совершаемой иностранным инвестором, то КИИ должен предоставить свои выводы президенту США, который решает, не нарушает ли сделка интересы национальной безопасности. Президент может не только одобрить или полностью заблокировать сделку, но и отложить ее вступление в силу или рекомендовать сторонам пересмотреть условия соглашения.



Комитет никогда не рассматривал свою запретительную функцию в качестве основной и в случае «конфликтов интересов» всегда пытался отыскать возможности для компромисса. Предпринимавшиеся им расследования нередко приводили к тому, что условия контрактов по приобретению акций, в первую очередь оборонных предприятий, менялись таким образом, чтобы соблюсти интересы национальной безопасности. При этом участники сделки приступали к прямым консультациям с Пентагоном, который готовил им рекомендации о том, каким образом можно было бы пересмотреть условия соглашения, чтобы оно в конечном итоге получило одобрение КИИ.

В ряде случаев зарубежные инвесторы сами отказывались от первоначальных планов, а выставившаяся на продажу американская собственность попадала в руки соотечественников. Иногда компромисс достигался в результате того, что гражданская часть производства переходила иностранному владельцу, а военное производство полностью оставалось под контролем американских компаний.

По мере расширения притока иностранных инвестиций к диверсификации состава их владельцев, в первую очередь за счет государств с быстро развивающейся экономикой, США в последние годы неоднократно прибегали к запрету сделок по приобретению американской собственности. В течение 2006-2007 гг. США запретили приобретение пяти американских портов государственным концерном DP World из Дубаи, а в 2005 г. отстояли калифорнийскую энергетическую кампанию Unocal, которую хотел купить китайский нефтяной концерн SINOOC.

В последнее время США начали проводить политику, направленную на выборочное ограничение притока иностранного капитала в свою экономику, как реакция на избыток свободных финансовых средств в Китае, Индии, России и ряде других стран. Так, 26 июля 2007 г. Президент США Дж. Буш подписал принятый Конгрессом «Акт 2007 года об иностранных инвестициях и национальной безопасности».⁸ Этот закон расширяет полномочия Комитета по иностранным инвестициям при Минфине США, напрямую подчиняя его президенту и привлекая к проверке важных сделок спецслужбы. «Акт 2007 года» ставит под особый контроль инвестиционные сделки, в результате которых

контроль над американскими компаниями могут получить «зарубежные правительства или организации, контролируемые или действующие от их имени». Можно, однако, предположить, что, несмотря на намечающийся выборочный контроль над притоком иностранного капитала, в ближайшей перспективе США сохранят лидирующие позиции в импорте капитала.

Россия в международном движении капитала

Россия находится на периферии международных инвестиционных процессов. Ее доля в накопленных объемах ввоза и вывоза прямых инвестиций в мире в середине текущего десятилетия достигла 0,5% и 1% соответственно.

Россия в настоящее время объективно не может быть сравнима по международным инвестиционным позициям с США, имеющими более чем столетний опыт экспорта-импорта капитала. Наша страна включилась в эти процессы в последнее десятилетие, причем в условиях социально-экономического кризиса и сложных трансформационных процессов. В эти годы из страны преимущественно осуществлялся нелегальный вывоз значительных финансовых ресурсов, обескровливающих экономику страны.

В последние годы наметились положительные изменения в экспорте-импорте капитала России, вызванные, в первую очередь, улучшением экономического положения в нашей стране. Так, показатели экономического роста в России превышают среднемировой уровень, растет предпринимательская и инвестиционная активность, что свидетельствует об отдаче от идущих в России структурных реформ и общем улучшении делового климата и его составляющих в стране. За последние годы снизился уровень налоговой нагрузки, более гармоничным и в основном отвечающим требованиям мировой практики стало законодательство.

Улучшение инвестиционного климата стало сильнее привлекать иностранный капитал в экономику нашей страны, представляющую собой большой и быстрорастущий рынок. По результатам ежегодного обзора инвестиционной привлекательности европейских стран, сделанного в 2006 г. компанией «Ernst & Young», Россия находится на третьем месте в Европе



по количеству планируемых в будущем инвестиционных проектов, уступая только Германии и Польше. По результатам опроса представителей ТНК, проведенного ЮНКТАД в 2006 г., Россия заняла четвертое место в мире среди государств наиболее привлекательных для вложения прямых инвестиций (после Китая, Индии и США).

В текущем десятилетии иностранный капитал стал активно проникать в Россию, постоянно наращивая темпы. За последние 6 лет (2001-2006 гг.) объем ПИИ в экономику нашей страны увеличился в 8 раз и в 2006 г. достиг 26 млрд долл. По данным Росстата, в 2007 г. приток ПИИ в Россию увеличился и достиг 27,8 млрд долл., т.е. повысительная тенденция в привлечении иностранного капитала сохраняется.⁹

Важной тенденцией в притоке ПИИ становится увеличение доли репатрированного капитала. По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, в 2006 г. она составила 7 млрд долл., или 27% от общего притока ПИИ в Россию. Это означает, что инвестиционная привлекательность России велика, и что ранее вывезенный из страны капитал, который работал на зарубежный рынок, теперь все больше перенацеливается на Россию.

Расширение ежегодного притока прямых иностранных инвестиций способствовало увеличению накопленного капитала в нашей стране. В 2006 г. объем ПИИ в экономике России составил 75,6 млрд долл., т.е. за 12 лет (1995-2006 гг.) он увеличился в 25 раз. По этому показателю Россия занимает первое место среди стран СНГ и начинает конкурировать со странами Центральной и Восточной Европы.

Конечно, объем прямых иностранных инвестиций еще отстает от российских потребностей и от инвестиционного потенциала развитых стран. При огромных потребностях в иностранных инвестициях (по различным оценкам, от 150 млрд до 200 млрд долл. в ближайшие 5-10 лет) Россия в сравнении со странами Азии, в особенности с Китаем, привлекла иностранных инвестиций из-за рубежа в несколько раз меньше как по общему объему, так и на душу населения (на начало 2007 г. 531 долл. на человека). Тем не менее, необходимо отметить важность прямых иностранных инвестиций для экономики России, поскольку они в основном

направляются в реальный сектор российской экономики (в отличие от займов и кредитов, являющихся срочными, платными и возвратными). Такие инвестиции приносят новые современные технологии, способствуют распространению на российских предприятиях современных управленческих и организационных методов, создают новые рабочие места, расширяют возможности для улучшения трудовой этики, которая в российской экономике пока еще оставляет желать лучшего. Кроме того, они не ведут к образованию внешней задолженности России.

На территории России действует капитал из более 100 стран. Однако основными странами-экспортерами ПИИ в российскую экономику по состоянию на январь 2006 г. были Нидерланды (16,1 млрд долл.), Кипр (13,9 млрд), США (4,4 млрд), Германия (2,7 млрд) и Великобритания (2,1 млрд долл.).

Приоритетными сферами приложения прямых иностранных инвестиций в Россию в 2006 г. была добывающая промышленность, главным образом топливная (33%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (23,5%), обрабатывающая промышленность (19%), финансовая деятельность (11%) и оптовая и розничная торговля (6,1%).¹⁰ В 2006 г. в России осуществлялось 87 инвестиционных проектов с участием иностранного капитала.

Одна из причин дисбаланса в сторону топливно-энергетического комплекса – отсутствие должных мер экономической политики, определяющих приоритеты в развитии в российской экономики и реализующих дифференцированный подход к привлечению иностранных инвестиций. Иностранные инвесторы пока сами выбирают сферы деятельности, ориентируясь на освоение новых рынков сбыта, расширение своего участия в добыче сырьевых ресурсов и повышение экономической эффективности всей хозяйственной сети ТНК. Российское государство, к сожалению, не оказывает на этот процесс существенного воздействия.

Определенная неравномерность наблюдается в притоке иностранных инвестиций и в региональном разрезе. Инвесторы предпочитают вкладывать капиталы в регионы с развитой финансовой, организационной и промышленной инфраструктурой, более высоким плате-



жеспособным спросом населения и территории, где осуществляются крупные проекты по добыче полезных ископаемых. Иностраный капитал также направляется туда, где региональное законодательство способствует улучшению местного инвестиционного климата. В результате на экономику семи субъектов Российской Федерации – Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Тюменской и Сахалинской областей и Республики Коми – приходится свыше 70% объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Необходимо, однако, отметить, что и этот процесс имеет свои положительные стороны. Так, опыт работы американских компаний в ряде регионов России (Ленинградская область – проект компании «Ford» в г. Всеволожск, деятельность компании «Mars» в Московской области) свидетельствует о формировании агломераций (центров инвестиционного спроса), в которые приходят и другие инвесторы, поставщики, смежники. Реализация инвестиционного проекта «Ford» показала, что ТНК могут оказать содействие развитию отечественного производства. Проект увеличивает значение Ленинградской области, как кластера, в котором концентрируется активность различных компаний, привлеченных последовательной политической принимающей стороны. Успех этого проекта имел знаковый характер для прихода в Россию других крупнейших ТНК. Другим примером может служить г. Калуга, где стараниями местных властей сформировался новый автомобилестроительный кластер. Там размещаются производства крупнейших автомобилестроительных компаний Франции, Германии и Швеции.

Достигнутый уровень политической и экономической стабильности в России, повышение привлекательности делового климата расширяет возможности активизации деятельности иностранного капитала на рынке нашей страны. В этой связи можно назвать ряд перспективных направлений инвестиционного сотрудничества России с западными странами, в том числе уже имеющих определенную историю.

Среди них в первую очередь необходимо выделить проекты по разработке нефтяных и газовых месторождений, в реализации которых участвовали крупнейшие нефтяные компании мира. Так, на начало 2008 г. в России действо-

вали такие крупные нефтяные корпорации США, как «Exxon-Mobile», «Conoco», «Chevron Техасо» и др. С участием американского капитала создано свыше 20 предприятий по совместной добыче нефти и газа, которые действуют в реализации проекта «Сахалин-1», Ардалинского месторождения в Республике Коми, проекта Каспийского трубопроводного консорциума. Общий объем вложений компаний США в нефтяную промышленность России – более 7 млрд долл.

Активно работает на российском рынке английская компания «British Petroleum». Реализуемые ею проекты – Ковыктинское газоконденсатное месторождение, Каспийский трубопроводный консорциум (совместно с «Роснефть»), в перспективе – проекты «Сахалин-4» и «Сахалин-5». Общий объем вложенных компанией в российскую экономику инвестиций превышает 8 млрд долл.

Крупнейшая англо-голландская компания «Royal-Dutch Shell» принимает участие в реализации двух проектов по разработке нефтяных месторождений на острове Сахалин (проект «Сахалин-2») и Салымского месторождения. Объем инвестиций – более 2,5 млрд долл.

Французская фирма «Total» является одной из первых иностранных нефтедобывающих компаний, с которыми в 1995 г. подписано соглашение о разделе продукции на разработку Харьягинского нефтяного месторождения в Ненецком автономном округе. Общие инвестиции по проекту за период его освоения составляют 2 млрд долл. В 2007 г. компании было разрешено участвовать в разработке Штокманского газоконденсатного месторождения в Баренцевом море, что приведет к дальнейшему росту французских инвестиций в российскую экономику.

Важным направлением инвестиционного сотрудничества является авиакосмическая отрасль, позволяющая реализовать передовые российские технологии на мировом рынке и получить доступ к технологическим разработкам западных корпораций в области космических исследований и самолетостроения. Этим в значительной степени объясняется тот факт, что ведущие корпорации аэрокосмического комплекса США – «Boeing», «United Technology Corp.», «Pratt and Whitney», «Spirit AeroSystems» - на протяжении ряда лет инвес-



тировали средства в совместные с российскими предприятиями проекты космических запусков, производство авиадвигателей, модернизацию самолетов гражданской авиации, разработку новых моделей самолетов.¹¹

Плодотворная совместная работа в области создания авиационной техники, космического оборудования, совместных запусков космических аппаратов происходит между Россией и Францией. Яркий пример такого сотрудничества – соглашение с французской фирмой «Arianspace», мировым лидером в коммерческих космических запусках, по реализации программы «Союз» в Гвианском космическом Центре по совместным запускам космических аппаратов. В области самолетостроения в завершающей стадии находится проект по совместной разработке фирмами НПО «Сатурн» и «Snecma» двигателя SM-146 для российского регионального самолета SSJ (Sukhoi Superjet). Кроме названных в проекте также участвуют французские фирмы «Talet», «Intertechnics» и «Monsieur Doti». Другой совместный проект – создание учебно-тренировочного самолета «МИГ-АТ» с участием корпораций «МиГ», «Snecma», «Talet», «Avionic» и «Turbomeca». Перспективным проектом является модернизация двигателей вертолетов, выпускаемых ПО «Камов» при участии французской «Snecma».

Крупной и постоянно расширяющейся сферой приложения иностранного капитала является автомобильная промышленность России. Так, в г. Всеволожске (Ленинградская область) компания «Ford» организовала сборочное производство, и в июле 2002 г. начат выпуск автомобилей модели «Ford Focus». Мощность завода – 25 тыс. автомобилей в год, стоимость проекта – более 150 млн долл. Планируется постепенный переход на комплектацию производимых автомобилей российскими узлами и деталями. Другой автогигант США – «General Motors» совместно с АвтоВАЗом в сентябре 2002 г. начал производство в г. Тольятти полноприводного автомобиля «Шевроле Нива». Проектная мощность – 75 тыс. автомобилей в год, стоимость проекта – 330 млн долл. В апреле 2008 г. Горьковский автозавод запустил в производство легковой автомобиль «Siber», сделанный на платформе «Chrysler Sebring».

Французская компания «Renoult» представлена на российском рынке предприятием ОАО «Autoframos», созданное в 1998 г. на паритет-

ных началах с Правительством Москвы. В 2004 г. кампания приступила к реализации проекта по сооружению производственного комплекса по выпуску автомобиля марки «Логан». Сумма проекта – 250 млн евро. Автомобили поступили на российский рынок в 2005 г.

В июне 2007 г. французская группа «Peugeot Citroen» подписала с Минэкономразвития РФ соглашение, согласно которому французская сторона создает в Калуге производственные мощности по выпуску легкового автомобиля среднего класса. Стоимость проекта – 250 млн евро. На первом этапе мощность завода составит 70 тыс. автомобилей в год, а на втором – 140 тыс. автомобилей. Выпуск автомобилей планируется начать в 2010 г.

Значительный интерес проявляют к автомобильной промышленности компания «Toyota», построившая завод в Санкт-Петербурге, компания «Volkswagen», создавшая в 2007 г. производственные мощности для производства автомобилей в Калужской области, а также японская компания «Mitsubishi» и южнокорейская «Хендэ Мотор» (Hyundai Motor), достигшие договоренности с российской стороной о строительстве в России автосборочных заводов во второй половине этого десятилетия.¹²

Несомненно, что создание иностранным капиталом сборочных автомобильных заводов в России способствует диверсификации этого сегмента российского рынка, уменьшению импорта данной продукции и вынуждает национальные предприятия совершенствовать свою ценовую и производственную политику с целью улучшения своих конкурентных позиций. В то же время западные автомобильные корпорации, испытывающие жесткую конкуренцию на мировом рынке, при благоприятных условиях будут наращивать свое присутствие на территории России, обладающей емким рынком и выгодным геополитическим положением.

Иностранные корпорации – крупные инвесторы в пищевую промышленность России, в частности, в производство безалкогольных напитков. Так, «Coca-Cola» на протяжении последних лет ежегодно удваивала объем продаж в России. Она является крупнейшим иностранным инвестором в сфере потребительских товаров, и в период 2001-2006 гг. сумма ее капиталовложений в российское производство и ин-



фраструктуру превысила 1,5 млрд долл.¹³ В настоящее время компания, владея 13 производственными предприятиями в ряде регионов России, контролирует свыше 40% российского рынка безалкогольных напитков. В последние годы компания расширяет производство низкокалорийной продукции, выделяя на эти цели новые инвестиции.

Компания «PepsiCo» также активизирует свою деятельность в России, располагая шестью заводами по розливу напитков и заводом по производству чипсов. В марте 2008 г. компания объявила о покупке новосибирского завода «Сокол-Аква» стоимостью около 10 млн долл. На заводе планируется провести модернизацию и полностью загрузить его мощности международными брендами, что позволит компании полностью обеспечить потребность населения Сибирского региона в напитках Пепси. Кроме того, компания строит в Домодево новый завод по розливу напитков.¹⁴ На начало 2008 г. общий объем инвестиций «PepsiCo» в России превысил 640 млн долл., и в ближайшие годы компания намерена увеличить инвестиции в российскую экономику.

Иностранные компании активно действуют и на рынке табачных изделий. Только «Philip Morris» владеет в России тремя табачными фабриками (в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Краснодаре) и 104 региональными офисами. Капиталовложения компании в России превышают 500 млн долл. К началу 2007 г. «Philip Morris» увеличила свою долю продаж на российском рынке сигарет на одну треть и контролировала 26% этого рынка. Ее отчисления в бюджет различных уровней России составляют более 300 млн долл.

Другая компания – «БАТ Россия», филиал «British American Tobacco» - действует в России с 1992 г. и является одним из лидеров табачного рынка РФ. Она владеет фабрикой «Ява» в Москве и контрольными пакетами акций фабрик в Саратове и Санкт-Петербурге. К началу 2007 г. объем инвестиций компании в табачный бизнес России превысил 490 млн долл. Численность занятых в «БАТ Россия» составляет 3 тыс. человек. В 2008 г. она контролировала 22,4% российского рынка сигарет, являясь основным конкурентом «Philip Morris». Компания намерена и дальше увеличивать свои инвестиции в российскую экономику с целью модернизации действующих табачных фабрик и совершенствования ими тех-

нологических процессов, а в конечном итоге превращения России в самого прибыльного рынка в структуре БАТ.

В целом, многие иностранные компании, действующие в различных отраслях экономики России, стремятся расширить свою деятельность на рынке нашей страны, увеличивают объем инвестиций, модернизируют существующие и создают новые предприятия. Таким образом, имеются основания для оптимизма в отношении многих международных инвестиционных проектов в России.

По прогнозам экспертов «Deutsche Bank», приток иностранных капиталов в Россию продолжится на основе диверсификации инвестиционных потоков в недвижимость, торговлю, обрабатывающую промышленность и топливный сектор. В течение нескольких следующих лет наиболее привлекательными для ПИИ будет финансовый сектор российской экономики.

Следует, однако, отметить, что, несмотря на рост ПИИ и диверсификацию их структуры, отсутствие активной и четко сформулированной стратегии импорта капитала в Россию приводит к его стихийному распределению по сферам и отраслям российской экономики, которое учитывает, в первую очередь, интересы зарубежных инвесторов. В этой связи Россия предпринимает шаги по усилению регулирования деятельности иностранных инвесторов, в особенности, в стратегических для нашей страны отраслях. 23 июля 2007 г. Правительство РФ внесло в Государственную Думу законопроект «О порядке осуществления иностранных инвестиций в коммерческие организации, имеющие стратегическое значение для национальной безопасности РФ». В соответствии с этим документом иностранный инвестор сможет купить акции стратегической компании России только с разрешения спецкомиссии правительства во главе с премьером. Подобная мера российского правительства, не противоречащая нормам международного права, вносит ясность и четкость в отношения нашей страны с иностранным капиталом и будет способствовать притоку ПИИ в те отрасли экономики, которые отвечают экономическим интересам и национальной безопасности России.

Что касается вывоза капитала, то Россия до 2000 г. занимала слабые позиции в этом процессе. Производительные зарубежные ак-



тивы аккумулировались небольшим числом компаний, активная коммерческая деятельность которых базировалась в основном на производственной и финансовой базе, доставшейся им от СССР. Наиболее масштабная транснациональная деятельность по инвестированию в реальный сектор экономики за рубежом осуществлялась «Газпромом» и «ЛУКОЙЛом», на долю которых, по оценкам, в конце 1990-х годов приходилось около 90% российских зарубежных активов.

После 2000 г. в экономике России отмечается устойчивый подъем, определяющими факторами которого явились девальвация национальной валюты вследствие финансово-экономического кризиса 1998 г., а также динамичное и устойчивое улучшение ценовой конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей. В этих условиях доходы российских компаний (особенно в топливно-энергетической и металлургической отраслях промышленности) существенно возросли, и часть компаний начала проводить активную политику по транснационализации инвестиционной деятельности. По данным Банка России, вывоз прямых инвестиций достиг в 2000-2006 гг. в среднем порядка 9 млрд долл., в том числе в последние три года составлял в среднем около 14 млрд долл. в год.¹⁵ Согласно данным ЮНКТАД, в 2006 г. Россия вывезла за рубеж 18 млрд долл., или 96% от этого показателя для всего региона Юго-Восточной Европы и СНГ.

Активизация инвестиционной деятельности российскими компаниями за рубежом позволила России укрепить позиции по ряду важных показателей, характеризующих ее участие в международном инвестиционном процессе. Согласно данным ЮНКТАД, доля России в ежегодном мировом экспорте ПИИ возросла с 0,2% в конце 1990-х годов до 1,7% в 2005 г., и Россия по этому показателю заняла 15-е место в мире. О положительных тенденциях свидетельствуют данные о накопленных за рубежом российских ПИИ. В конце 2006 г. объем накопленных российскими компаниями прямых зарубежных активов, по данным Банка России, оценивался в 140 млрд долл., что позволило России занять третье место (после Гонконга и Британских Виргинских островов) среди стран с переходной экономикой и государств с быстро развивающейся экономикой, значительно опередив Китай, Бразилию, Мексику, Республику Корея и др.¹⁶

Крупнейшими экспортерами капитала выступают компании, действующие в нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей отраслях промышленности. На эти компании приходится 75% транснациональных сделок по приобретению зарубежных промышленных предприятий.

Наиболее активно действуют на внешних рынках нефтегазовые кампании «ЛУКОЙЛ», «Газпром», «Татнефть», «Славмет», «ТНК-ВР» и «Сургутнефтегаз»), металлургические («Северсталь», «Русал», «Евраз» и группа «Мечел») и горнодобывающие («Норильский никель» и «Алроса»).¹⁷

Так, в настоящее время в активе «ЛУКОЙЛ» - около пяти тысяч автозаправочных сетей в странах СНГ и Европейского Союза (в том числе в Бельгии, Финляндии, Польше, Болгарии, Венгрии, Румынии, на Кипре, в Чехии, Словакии) и США, нефтегазовые месторождения в ряде стран СНГ (Казахстан, Узбекистан, Азербайджан), Ближнего Востока (Иране, Йемене и Саудовской Аравии), Южной Америки и Африки (в том числе в Колумбии, Египте, Ливии, Алжире), ряд перерабатывающих заводов в странах Восточной Европы (Румыния, Болгария, Сербия) и на Украине, нефтеналивной терминал в Нидерландах (порт Роттердам). Компания «Русал», стремясь расширить производственные и сбытовые возможности, в начале 2007 г. поглотила швейцарскую компанию «Glenkor», владеющую крупнейшими добывающими и перерабатывающими алюминиевыми мощностями в Италии, Швеции, Ирландии и Ямайке, и российскую алюминиевую компанию «Суал». Объединение производственных активов внутри страны и за рубежом превратило компанию «Русал» в крупнейшего в мире производителя глинозема (16%) и алюминия (13%). С целью укрепления сырьевой базы, горно-металлургическая компания «Норильский никель» за 1,2 млрд долл. приобрела в 2004 г. 20% акций южноафриканской компании «Gold Fields», являющейся одной из крупнейших золотодобывающих компаний в мире, с крупными активами в ЮАР, Гане и Австралии.¹⁸

В последние годы среди российских экспортеров капитала стали появляться телекоммуникационные компании и другие компании несырьевого сектора экономики, однако расширение их участия в процессе транснационализации сдерживает недостаточная концентрация



капитала. Тем не менее, в отдельных странах ближнего зарубежья российские телекоммуникационные компании имеют прочные позиции. Так, российские частные компании МТС, «Вымпелком» и «Алтимом» контролируют не менее 90% рынка услуг мобильной связи Украины. Эти же компании занимают сильные позиции в Казахстане, Узбекистане, Белоруссии и распространяют свое влияние на менее развитые рынки мобильной связи стран СНГ.

Основными регионами приложения российского капитала являются страны-члены СНГ, государства Центральной и Восточной Европы, а также страны Балканского региона. Приоритетными сферами для российских вложений выступают такие отрасли, как энергетика, черная и цветная металлургия, химическая промышленность. В последние годы возросли также инвестиции в мобильную связь и отдельные предприятия машиностроения, а также в недвижимость, розничную торговлю и страхование. Российские компании действуют также в ряде развивающихся стран, инвестируют средства в добычу и переработку природных ресурсов, не встречая препятствий со стороны западных конкурентов, считающих такую инвестиционную деятельность достаточно рискованной. Так, крупные инвестиции в африканских странах осуществили такие компании, как металлургические «Евраз» и «Русал», алмазодобывающая «Алроса», группа металлургических и добывающих предприятий «Ренова», а также многопрофильная группа «Синтез». Деятельность российского капитала на рынках развитых стран незначительна и нередко встречает сопротивление со стороны местных деловых кругов, что влияет на эффективность проникновения отечественного капитала на рынки этих государств. Согласно данным журнала «Слияния и поглощения», в 2006 г. в Европе и Северной Америке сорвались сделки российских компаний на сумму около 50 млрд долл.

Основными препятствиями на пути России к корпоративной экспансии в развитых странах, по мнению зарубежных деловых кругов, являются недостаточная прозрачность ведения бизнеса, неэффективная структура управления, в основном низкие стандарты качества и отсталые технологии.

Тем не менее, в 2000-2007 гг. ведущие российские ТНК приобрели в развитых странах

ряд промышленных предприятий, в частности, металлургические заводы в США, Италии и Австралии, горнодобывающие предприятия в США и ЮАР и автозаправочные сети в США, Финляндии и Бельгии.

В последние годы наметились определенные положительные подвижки и в этой области: на Нью-Йоркской и Лондонской фондовой биржах котируются акции двадцати компаний из России. Важно, что пять из этих компаний («Вымпелком», «Ростелеком», «МТС», АФК «Система» и «Комстар») работают в перспективной и бурно растущей сфере телекоммуникаций и высоких технологий. К 2005 г. российские компании привлекли на биржах 5 млрд долл., а в 2006 г. компания «Роснефть» разместила свои акции на сумму более 10 млрд долл. на лондонской фондовой бирже, открыв важный источник ликвидности для финансирования приобретения компаний в зарубежных странах.

Рассматривая перспективы развития прямого инвестирования в зарубежные страны, следует отметить, что масштабы этого процесса для России будут зависеть не только от активности сформировавшейся преимущественно в базовых и сырьевых отраслях экономики группы крупных транснациональных компаний, но и от динамики формирования и укрепления подобных компаний в других (менее зависимых от влияния внешних благоприятных факторов) секторах отечественной экономики. Воздействие на данный процесс будут оказывать и различные внешние факторы, препятствующие проникновению российского капитала в зарубежные материальные активы. Однако даже самые сдержанные варианты инвестиционных прогнозов на среднесрочную перспективу содержат оптимистичные оценки участия России в этом процессе. Так, согласно прогнозу британского агентства «The Economist Intelligence Unit», в 2006-2010 гг. российские компании будут продолжать активно осуществлять транснациональную деятельность по приобретению зарубежных производственных активов. По оценке этого агентства, объем российских внешних инвестиций за границей в 2006-2010 гг. превысит 51 млрд долл., и Россия сможет занять 5-е место среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой по размерам вложенных и накопленных за рубежом прямых инвестиций.¹⁹ Таким образом, ранее малоизвестные компа-



нии России постепенно превращаются в ведущих игроков на мировом рынке капитала, активно подключая нашу страну к участию в международных инвестиционных процессах.

Примечания:

¹ World Investment Report. 2006. Overview. New-York and Geneva, 2007, p. 7.

² Survey of Current Business, September 2007, p. 93.

³ «БИКИ», № 83, 26 июля 2007 г.

⁴ Survey of Current Business, September 2007, p. 93.

⁵ Survey of Current Business, September 2007, p. 112.

⁶ Survey of Current Business, September 2007, p. 53.

⁷ Survey of Current Business, September 2007, p. 52.

⁸ «РБК daily», № 138, 30 июля 2007 г.

⁹ «РБК daily», № 33, 26 февраля 2008 г.

¹⁰ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. - М.: 2007, с.30.

¹¹ «Промышленный вестник – info», № 3, 2008, с. 28.

¹² «Auto News», 10 декабря 2007 г.

¹³ «РБК daily», № 047, 29 ноября 2006 г.

¹⁴ «РБК daily», № 047, 18 марта 2008 г.

¹⁵ «БИКИ», № 39, 7 апреля 2007 г.

¹⁶ World Investment Report 2004-2006, UNCTAD, New-York, Geneva, 2007.

¹⁷ www.expert.ru

¹⁸ «БИКИ», № 39, 7 апреля 2007 г.

¹⁹ «БИКИ», № 10, 10 апреля 2007 г.



В.Г. Забелин

Внешняя торговля России // Учебное пособие.

- М.: Экономистъ, 2007. - 168 с.

В учебном пособии внешняя торговля рассматривается как важнейший сектор экономики страны, обслуживающий ее внутренние потребности с учетом внешнеэкономических обстоятельств, которые и определяют возможности реализации этих потребностей и их лимиты.

В первом разделе освещены основные вопросы внешнеторговой политики Российской Федерации, рассмотрены инструменты, используемые для ее реализации, ее организационные формы, а также динамика объемов и товарной структуры внешней торговли.

Второй раздел посвящен географическому распределению российской внешней торговли - внешнеторговым отношениям с основными контрагентами: Германией, Голландией, Италией и другими странами, а также со странами СНГ и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Материал учебного пособия изложен в исторической перспективе.

Издание может быть интересно для студентов вузов, преподавателей, а также всех, интересующихся проблемами внешней торговли России.
