

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Краткий курс лекций

для бакалавров III курса

**Направление подготовки
38.03.03 Менеджмент**

**Профиль подготовки:
Управленческий и финансовый учет**

Саратов 2016

УДК 339.9
ББК 65.5
К 14

Рецензент:

Кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Маркетинг и внешнеэкономическая деятельность» ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ»
М.Ю. Лявина

К 14 Международные инвестиции: краткий курс лекций для бакалавров направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» / Сост.: Л.В. Казакова // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ».- Саратов, 2016.

Краткий курс лекций по дисциплине «Международные инвестиции» составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины и предназначен для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент». В курсе лекций рассматриваются вопросы, касающиеся современных тенденций развития мирового хозяйства, включения России в мировую экономику. Изучаются проблемы организации международного финансирования в современных условиях, перспектив функционирования свободных экономических зон и особенности создания предприятий с иностранными инвестициями в различных государствах.

УДК 339.9
ББК 65.5

© Казакова Л.В., 2016
© ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2016

ВВЕДЕНИЕ

Краткий курс лекций «Международные инвестиции» предназначен для студентов по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Он раскрывает понятие и виды международных инвестиций, формирует у студентов целостное представление о механизме осуществления и методике оценки эффективности привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, а также касается вопросов, связанных с международным финансированием, функционированием международного финансового рынка, особенностями создания предприятий с иностранными инвестициями.

В соответствии с учебным планом данная дисциплина по выбору относится к вариативной части первого блока гуманитарного, социального и экономического цикла, дисциплина по выбору (Б1.В.ДВ.12.2). В результате освоения дисциплины студент должен знать смысл понятия «международные инвестиции»; основные виды международных инвестиций и их отличие друг от друга; способы привлечения международных инвестиций в экономику России; современное значение соглашений о разделе продукции для российской экономики; особенности функционирования предприятий с иностранными инвестициями; мероприятия по государственному регулированию иностранных вложений капитала; понятия и типы свободных экономических зон; проблемы функционирования мировых финансовых рынков.

Для успешной реализации образовательного процесса по дисциплине «Международные инвестиции» и повышения его эффективности используются как традиционные педагогические технологии, так и методы активного обучения: лекция-визуализация, круглый стол.

- 1) преимущественно вывозящие капитал (международные *нетто-инвесторы*) – Япония;
- 2) преимущественно ввозящие капитал (международные *нетто-заемщики*) – США, Португалия, Испания, Турция;
- 3) страны, для которых характерно приблизительное равновесие ввоза и вывоза капитала – Германия, Франция, Россия.

Международные инвестиции могут осуществляться в *следующих формах*:

- долевое участие в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими и физическими лицами-резидентами;
- учреждение предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам;
- приобретение прав пользования землей и другими природными ресурсами;
- приобретение иных имущественных прав путем вложения иностранных капиталов.

Объектами иностранного инвестирования являются:

- 1) предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, и филиалы предприятий иностранных юридических лиц;
- 2) долевое участие в создании совместно с юридическими и физическими лицами-резидентами совместных предприятий;
- 3) вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги.

Субъектами иностранных инвестиций выступают генеральный инвестор, субинвесторы, заказчики, исполнитель работ (подрядчик), поставщики товарно-материальных ценностей и оборудования, разработчики проектно-сметной документации, банки, страховые компании, инвестиционные биржи, иностранные юридические лица, иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие за рубежом, а также международные организации и иностранные государства.

1.2. Значение вывоза капиталов для современной экономики

Влияние инвестиционных потоков на экономику различно. **Основной причиной** и предпосылкой вывоза капитала из страны является относительный избыток его в данной стране, т.е. перенакопление капитала. В этом случае в целях получения предпринимательской прибыли или процента он вывозится (переводится) за границу. Это позволяет в результате действия закона спроса и предложения предотвратить понижение средней нормы прибыли в стране, поэтому способствует поддержанию инвестиционной активности предпринимателей в рамках данного национального хозяйства.

Кроме вышеназванной, **причинами вывоза капитала** смогут быть:

- 1) несовпадение объема спроса на капитал и объема его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
- 2) возможность для лица, вывозящего финансовые ресурсы за пределы данной страны, т.е., для инвестора, получить дополнительный доход от их использования в других экономических системах;
- 3) стремление инвесторов расширить объем выпускаемой продукции;
- 4) наличие возможности монополизации местного рынка принимающей страны;
- 5) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- 6) стимулирование международного обмена другими факторами производства: рабочей силой, товарами, услугами, информацией и т.д.
- 7) стабильная, по сравнению со страной-донором, политическая обстановка и благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране.

Понятие **инвестиционного климата** отличается сложностью и комплексностью. Оно включает такие параметры, как:

А) государственная политика в отношении иностранных инвестиций: соблюдение международных соглашений, прочность государственных институтов, преемственность власти и т.д.;

Б) экономические условия: общее состояние экономики, положение в валютной, финансовой и кредитной системах страны, таможенный режим и условия использования рабочей силы, уровень налогов в стране и т.д.;

В) действующее законодательство о компаниях: порядок их создания, деятельности, отчетности, перевода в другую страну, ликвидации; меры, регулирующие или ограничивающие их деятельность. В развитых странах с рыночной экономикой по отношению к иностранным инвесторам применяется национальный режим, в соответствии с положениями которого деятельность иностранных инвесторов регулируется в основном национальными законами, постановлениями и административными процедурами, предназначенными для всех местных предпринимателей, как национальных, так и иностранных.

На практике необходимость зарубежного инвестирования обуславливается комплексом рассмотренных выше причин с обязательным учетом всех составных элементов инвестиционного климата.

В современных условиях в мировой экономике доминируют транснациональные компании, характеризующиеся значительными объемами вывоза капитала в виде прямых зарубежных инвестиций.

Вложения иностранного капитала в экономики других стран осуществляются, как правило, в экспортные отрасли, что повышает степень специализации этих стран в мировой экономике, ведет к росту поставок их товаров на мировой рынок. Кроме того, сам по себе вывоз капитала, особенно в предпринимательской форме, влечет вывоз товаров, так как связан с поставками средств производства для предприятий, создаваемых за рубежом. Таким образом, увеличение масштабов зарубежных инвестиций, содействующих укреплению экспортного потенциала принимающих стран и росту международного товарооборота, способствует росту объемов международной торговли.

1.3. Роль иностранных вложений в экономике стран-импортеров капитала

К факторам, стимулирующим ввоз капитала, относят:

- рост взаимосвязи и взаимодополняемости национальных экономик;
- международное производственное кооперирование, вложения ТНК в дочерние компании;
- экономическая политика промышленно развитых стран, направленная на привлечение значительных объемов капитала для поддержания темпов экономического роста, развития передовых отраслей промышленности, поддержание уровня занятости;
- экономическое поведение развивающихся стран, стремящихся путем либерализации инвестиционного климата привлечь иностранный капитал и с его помощью дать импульс экономическому развитию;
- деятельность международных финансовых организаций, регулирующих потоки капиталов;
- международные соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов между странами.

Когда в стране не хватает внутренних финансовых ресурсов, но имеются перспективные сферы приложения капиталов, то иностранные инвестиции позволяют достичь более высокой национальной нормы прибыли, чем среднемировая. Одновременно в результате дополнительных капитальных вложений происходит расширение совокупного объема производства страны-импортера, что вызывает открытие новых рабочих мест, повышение спроса на сырье и расширение товарного экспорта производителей, получивших инвестиции из-за рубежа.

Привлечение иностранных инвестиций в страну дает еще целый ряд *преимуществ*, а именно:

- страна приобретает возможность дополнительного финансирования крупных

инвестиционных проектов;

-вместе с финансовыми ресурсами в страну поступает многолетний опыт, который накапливался страной-инвестором на мировом рынке;

-иностранные инвестиции стимулируют, дают новый импульс развитию и росту внутренних инвестиций;

-приток иностранного капитала в инновационные проекты позволяет стране-реципиенту получить доступ к новейшим технологиям, технике и передовым методам организации производства;

-в том случае, если правительство страны испытывает временные денежные затруднения, иностранные инвестиции помогают эти затруднения разрешить, хотя при этом увеличивается внешний долг страны-реципиента;

-рост иностранных инвестиций способствует интеграции страны в мировое хозяйство, что, в свою очередь, обеспечивает ей устойчивое экономическое развитие.

К числу *отрицательных моментов* привлечения иностранных капиталов относится, прежде всего, их концентрация в наиболее прибыльных для инвесторов отраслях, что может усилить диспропорции хозяйственной структуры.

Вопросы входного контроля:

1. Поясните Вашу точку зрения на понятие инвестирования.
2. Как Вы считаете, каким образом международные инвестиции влияют на развитие внешнеэкономической деятельности?
3. Каково значение привлечения иностранных инвестиций в экономику регионов?
4. Какие объединения относят к транснациональным корпорациям?
5. Какие органы могут регулировать осуществление международных инвестиций? (Какие международные экономические организации Вы знаете?)
6. Какие субъекты участвуют в сфере вложения капитала?
7. Как осуществляется международная миграция капитала?
8. Назовите современные центры мировой экономики.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимают под иностранными инвестициями?
2. Каковы преимущества иностранных вложений капитала для стран-экспортеров?
3. Какими негативными чертами для стран-импортеров капитала обладают международные инвестиции?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

1,7,8.

Электронные ресурсы:

1,

ЛЕКЦИЯ 2
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
(форма – лекция-традиционная)

- 2.1. Характеристика основных видов международных инвестиций.
- 2.2. Прямые иностранные инвестиции. Формы и роль прямых вложений капитала.
- 2.3. Портфельные и прочие международные инвестиции.
- 2.4. Понятие венчурного инвестирования.
- 2.5. Иностранные инвестиции в инновационную сферу.

Вопросы практического занятия:

1. Формы и роль прямых вложений капитала.
2. Портфельные и прочие международные инвестиции.

2.1. Характеристика основных видов международных инвестиций

Выделяют следующие **виды** международных инвестиций:

I – по формам собственности на инвестиционные ресурсы –

А) государственные – средства государственного бюджета, направляемые за рубеж по решению правительственных или межправительственных организаций, в виде государственных займов, кредитов, грантов, помощи; они регулируются международными соглашениями и нормами международного права, описывающими отношения между государствами;

Б) частные (негосударственные) – средства частных инвесторов (предприятий и граждан одной страны), вложенные в объекты инвестирования, размещенные вне территориальных пределов данной страны;

В) смешанные – вложения, осуществляемые за рубеж совместно государством и частными инвесторами.

II – по направлениям вложений –

А) прямые – зарубежные вложения, предполагающие долговременные отношения между партнерами с устойчивым вовлечением в них экономических агентов одной страны с их контролем за хозяйственной организацией, расположенной в принимающей стране;

Б) портфельные (непрямые) – вложения иностранных инвесторов в ценные бумаги, осуществляемые с целью получения не права контроля за объектом вложения, а определенного дохода;

В) прочие – вклады в банки, торговые кредиты, кредиты правительств иностранных государств, кредиты международных финансовых организаций, прочие кредиты и т.п.

III – в зависимости от активов, в которые осуществляются вложения капитала –

А) реальные – это вложения в какой-либо долгосрочный проект, связанный с приобретением существующих или новых производственных объектов реальных активов за границей, прямо и непосредственно участвующих в производственном процессе;

Б) финансовые инвестиции – это приобретение иностранных ценных бумаг или денежных активов, т.е. вложения в финансовое имущество, приобретение долговых прав и прав на участие в делах других фирм;

В) нематериальные инвестиции – это покупка концессий, торговых марок, патентов, лицензий и других нематериальных прав.

IV – в зависимости от характера использования –

А) предпринимательские – прямые или косвенные вложения в различные виды бизнеса, направленные на получение тех или иных прав на извлечение прибыли в виде дивидендов;

Б) ссудные – связаны с предоставлением средств на заемной основе с целью получения процента.

Характерными чертами инвестирования в настоящее время являются:

- усиление роли реинвестирования прибылей, особенно внутри крупных корпораций;
- либерализация государственного регулирования инвестиционных потоков;
- ускоренный рост прямых инвестиций.

2.2. Прямые иностранные инвестиции.

Формы и роль прямых вложений капитала

Прямые иностранные инвестиции – зарубежные вложения, предполагающие долговременные отношения между партнерами с устойчивым вовлечением в них экономических агентов одной страны и последующим их контролем и активным участием в управлении хозяйственной организацией, расположенной в принимающей стране.

Осуществление прямых вложений капитала воздействует на производственный цикл. Оно позволяет инвестору сочетать получение предпринимательской прибыли с обеспечением управленческого контроля над объектом вложений. Крупным корпорациям прямые инвестиции обеспечивают стабильный внутренний рынок принимающих стран и учет их интересов в межгосударственных отношениях на региональном и глобальном уровнях.

Начиная с середины 80-х гг. XX в., темп прироста прямых инвестиций в мировой экономике в 4 раза превышал темп прироста мирового ВВП. Это произошло, поскольку при использовании прямых зарубежных инвестиций:

- расширяется выход на внешний рынок;
- возрастает вероятность реинвестирования прибыли внутри страны, а не вывоз ее в страну базирования капитала;
- не увеличивается размер внешней задолженности принимающей страны.

Прямые иностранные инвестиции являются одним из каналов международного перелива капитала наряду с портфельными инвестициями, кредитами, займами (в том числе в форме выпуска облигации), а также безвозмездной помощью международных финансовых институтов (МВФ, МБРР и др.) и правительств отдельных стран. ПИИ составляют более четверти общего объема международного потока капитала и их роль в финансировании производства как в развитых, так и в развивающихся странах, возрастает.

Привлечение прямых инвестиций служит дополнительным стимулом для международного производства, организаторами которого в настоящее время являются 61 000 ТНК, число иностранных филиалов которых превышает 900000, а общий объем осуществленных прямых инвестиций составляет примерно 7 трлн. \$. Например, положение в области прямых международных инвестиций в странах ЕС в 2012 г. было неоднородным: в 10 странах отмечалось повышение притока инвестиций, а в 17 – снижение. В целом объем притока в ЕС сократился на 21%, составив 295 млрд. \$.

Доля развивающихся стран в глобальных потоках прямых инвестиций увеличилась за последние 20 лет с 5 до 7%. В настоящее время на их долю приходится примерно 1/10 часть глобального суммарного объема вывезенных прямых инвестиций, или 859 млрд. \$, и увеличение этого показателя составило 8%, особенно – в странах Азии. В целом инвестиции направлялись, главным образом, в страны, богатые природными ресурсами, а также в сферу услуг, прежде всего – в телекоммуникации, энергосбережение, водоснабжение.

Значение прямых инвестиций заключается в *следующем*:

- в способности активизировать инвестиционные процессы в силу присущего инвестициям умножающего эффекта;
- в содействии общей социально-экономической стабильности, стимулировании

производственных вложений в материальную базу (в отличие от нестабильных портфельных вложений, которые внезапно могут быть выведены);

-в сочетании переноса практических навыков и квалифицированного менеджмента со взаимовыгодным обменом ноу-хау, облегчающим выход на международные рынки;

-в активизации развития среднего и малого бизнеса;

-в способности при правильной организации и размещении ускорить развитие отраслей и регионов;

-в содействии росту занятости и повышению уровня доходов населения, расширению налоговой базы;

-в стимулировании развития производства экспортной продукции с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий, управления качеством, ориентации на потребителя.

Согласно **классификации МВФ**, к прямым вложениям капитала относятся:

-приобретение иностранным инвестором пакета акций предприятия, в которое он вкладывает свой капитал, в размере не менее 10-20% суммарной стоимости объявленного акционерного капитала;

-реинвестирование прибыли от деятельности данного предприятия в части, соответствующей доле инвестора в акционерном капитале и остающейся в его распоряжении после распределения дивидендов и *репатриации (возврата)* части прибыли – т.е. направления прибыли на развитие организации;

-внутрифирменное предоставление кредита или равноценная операция по урегулированию задолженности в отношении между «материнской» фирмой и ее филиалом за рубежом.

Основными *формами* прямых иностранных инвестиций являются:

-открытие филиалов и дочерних предприятий крупных корпораций за рубежом;

-создание акционерных компаний с долей иностранного капитала от 10 до 50%;

-организация совместных предприятий на контрактной основе;

-вложение средств в уставный капитал других совместных предприятий;

-покупка или приватизация предприятий страны, принимающей иностранный капитал;

-совместная разработка природных ресурсов.

В России к прямым инвестициям относят:

-вложения в приобретение на менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством РФ;

-вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ;

-осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей;

-доля, приобретенная иностранным инвестором в уставном капитале российской коммерческой организации в размере не менее 25%, и владение ею в течение не менее 6 месяцев;

-предоставление иностранным предпринимателям инвестиционного кредита на сумму не менее 500 тыс. руб. на срок не менее 6 месяцев.

В основе инвестиционной деятельности российских фирм лежит стремление закрепиться на рынке ЕС, а также желание контролировать свои производственно-сбытовые цепи на глобальном уровне.

2.3. Портфельные и прочие международные инвестиции

Портфельные международные инвестиции – вложения иностранных инвесторов, осуществляемые не с целью получения права контроля за объектом инвестирования, а для обеспечения ликвидности активов и извлечения определенного дохода, согласно

приобретенной части «портфеля» объекта вложения. Таким образом, основной целью их осуществления является получение максимальной прибыли от вложений при минимально допустимом уровне риска от инвестиций. Обычно они составляют менее 10% объема акционерного капитала и подразумевают вложения в покупку акций, облигаций, векселей, других долговых обязательств, государственных и муниципальных ценных бумаг.

Чаще всего портфельные инвестиции рассматриваются как средство защиты денежных активов от инфляции и получения спекулятивных доходов. При этом, они дают желаемый результат (за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов), то ни отрасли, ни типы ценных бумаг не имеют для спекулянта принципиального значения.

Обычно портфельные вложения осуществляются на рынке свободно обращающихся ценных бумаг, а в качестве посредников выступают крупные инвестиционные банки. Их движение происходит под влиянием разницы в норме процентных ставок, выплачиваемых по тем или иным видам ценных бумаг государственными или частными корпорациями в отдельных странах.

При портфельном инвестировании необязательно создание новых мощностей и контроль за их использованием, инвестор в данном случае полагается в управлении реальными активами на других. Как правило, он покупает уже существующие ценные бумаги, приобретая права на будущий доход.

Основные **способы** портфельного инвестирования включают:

- покупку ценных бумаг на рынках других стран;
- покупку ценных бумаг иностранных компаний в своей стране;
- вложение капитала в международные инвестиционные (паевые) фонды.

Привлечение иностранных портфельных инвестиций является важным фактором и для российской экономики. С помощью средств зарубежных портфельных инвесторов возможно решение следующих экономических задач:

- пополнение собственного капитала российских предприятий путем размещения акций российских акционерных обществ среди зарубежных портфельных инвесторов;
- аккумуляция заемных средств российскими предприятиями для реализации конкретных проектов путем размещения среди портфельных инвесторов долговых ценных бумаг российских эмитентов;
- пополнение федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации путем размещения среди иностранных инвесторов долговых ценных бумаг, эмитированных соответствующими органами власти;
- эффективная реструктуризация внешнего долга РФ путем его конвертации в государственные облигации с последующим размещением их среди зарубежных инвесторов.

Зарубежный инвестор может сформировать портфель инвестиций из:

- инструментов национальных эмитентов, номинированных в национальной валюте. К ним относятся ценные бумаги государства, региональных и местных органов власти, национальных акционерных обществ, а также депозиты в национальной валюте;
- ценных бумаг иностранных эмитентов, номинированных в национальной валюте и реализуемых на национальном рынке;
- инструментов, покупаемых и продаваемых на национальном фондовом и денежном рынках, но номинированных в иностранной валюте.

Приток портфельных инвестиций в Россию в определенной степени стимулируется благодаря использованию такого инструмента фондового рынка, как американские депозитарные расписки (АДР). АДР – это ценные бумаги, представляющие собой сертификаты собственности, выпущенные банком США под акции иностранного эмитента. Они организуются совместными усилиями эмитента, депозитария и держателя.

Объемы международных портфельных инвестиций в мире постоянно растут. Если в середине 80-х годов международные операции с ценными бумагами составляли не более 10% ВВП в наиболее развитых государствах, то к середине 90-х годов их объемы выросли до 100% и более от ВВП этих стран. При этом более 90% портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции.

Наряду с вложениями в ценные бумаги, мировая статистика относит к портфельным инвестициям *венчурные* капиталовложения в проекты с высокой степенью риска, и личные накопительные вклады физических лиц в страховой и пенсионный фонды. Портфельные инвестиции являются важным источником привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупными корпорациями, государственными и частными банками.

К **прочим** международным инвестициям, согласно методологии платежного баланса России, относятся не подпадающие под определение прямых и портфельных вложений операции со следующими основными финансовыми инструментами: наличной валютой, текущими счетами и депозитами в банках, кредитами правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ (кредитами международных финансовых организаций и т.п.), торговыми счетами, ссудами и займами, просроченной задолженностью, товарными кредитами и т.д.

2.4. Понятие венчурного инвестирования

Понятие «венчурный капитал» (от англ. Venture – риск) означает **рисковые инвестиции**. Венчурный капитал представляет собой инвестиции в новые сферы деятельности, связанные с большим риском. Так обычно финансируются компании, работающие в области высоких технологий.

Венчурные инвесторы (физические лица и специализированные инвестиционные компании) вкладывают свои средства в расчете на получение значительной прибыли. Предварительно они с помощью экспертов детально анализируют как инвестиционный проект, так и деятельность предлагающей его компании, финансовое состояние, кредитную историю, качество менеджмента, специфику интеллектуальной собственности. Особое внимание уделяется степени новизны проекта, которая во многом предопределяет потенциал быстрого роста компании.

Существуют следующие механизмы венчурного финансирования, сочетающие различные виды капитала: акционерный, ссудный, предпринимательский. Однако в основном венчурный капитал имеет форму акционерного капитала.

Венчурный (рисковый) капитал – это деньги, помещаемые в новое предприятие в форме долговых обязательств или обыкновенных акций. Данный капитал не регистрируется несколько лет, так как долговые обязательства (обыкновенные акции) не могут быть проданы, пока их выпуск не зарегистрирован, т.е. несколько лет они не обладают ликвидностью.

Таким образом, венчурные инвестиции – это **рисковый капитал**, направляемый в развитие быстрорастущих фирм, возникающих в процессе реализации коммерчески перспективного предпринимательского проекта. Венчурный капитал не имеет гарантий получения дохода в виде фиксированного процента, а также виде залога либо гарантий его возврата инвестору.

К венчурным обычно относят небольшие предприятия, деятельность которых связана с большой степенью риска продвижения их продукции на рынке. Это предприятия, разрабатывающие новые виды продуктов или услуг, которые еще не известны потребителю, но имеют большой рыночный потенциал. В своем развитии венчурное предприятие проходит ряд *этапов*, каждый из которых характеризуется различными возможностями и источниками финансирования.

На первом этапе развития венчурного предприятия, когда создается прототип продукта, требуются незначительные финансовые средства; вместе с тем, отсутствует и спрос на данный

продукт. Как правило, источником финансирования на этом этапе выступают собственные средства инициаторов проекта, а также неправительственные гранты, взносы отдельных инвесторов.

Второй (стартовый) этап, на котором происходит организация нового производства, характеризуется достаточно высокой потребностью в финансовых средствах, в то время как отдачи от вложенных средств практически еще нет. Основные расходы связаны здесь с формированием маркетинговой стратегии, прогнозированием рынка и т.п. На этом этапе прекращают свое существование 70-80% проектов, если физические лица не поддерживают проект свои капиталом.

Третий этап является этапом раннего роста, когда начинается производство продукта и происходит его рыночная оценка. Обеспечивается определенная рентабельность, но прирост капитала пока незначителен. На этом этапе венчурное предприятие начинает представлять интерес для крупных корпораций, банков, других институциональных инвесторов. Для венчурного финансирования создаются фирмы венчурного капитала в форме фондов, трастов, ограниченных партнерств и т.д. Венчурные фонды обычно образуются путем продажи успешно работающего венчурного предприятия и создания фонда на определенный срок функционирования с определенным направлением и объемом инвестирования. После сбора целевой суммы фирма венчурного капитала закрывает подписку на фонд и переходит к его инвестированию.

На завершающем этапе развития венчурного предприятия финансирование его деятельности осуществляется путем продажи данного предприятия: выкупа акций предприятия его руководством, выкупа акций руководством и персоналом предприятия, выкупа акций другими менеджерами, выкупа акций инвесторами. В результате на основе выкупа существующей компании создается новая независимая фирма.

В случае успешного развития новых технологий и широкого распространения производимой продукции венчурные предприятия могут достигать высокого уровня рентабельности производства.

При венчурном капитале инвесторы ориентируются на прирост капитала, а не на дивиденды. Поскольку венчурное предприятие начинает размещать свои акции на фондовом рынке через 3-7 лет после инвестирования, венчурный капитал имеет длительный срок ожидания рыночной реализации и величина его прироста выявляется лишь при выходе предприятия на фондовый рынок. Соответственно и учредительская прибыль, являющаяся основной формой дохода на венчурный капитал, реализуется инвесторами после того, как акции венчурного предприятия начнут котироваться на фондовом рынке.

Венчурные инвесторы, как правило, стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием, принятии стратегических решений, так как они непосредственно заинтересованы в эффективном использовании вложенных средств. Инвесторы контролируют финансовое состояние компании, активно содействуют развитию ее деятельности, используя свои деловые контакты и опыт в области менеджмента и финансов.

Привлекательность вложений капитала в венчурные предприятия обусловлена следующими *обстоятельствами*:

- приобретение пакета акций компании с вероятно высокой рентабельностью;
- обеспечение значительного прироста капитала (от 15 до 80% годовых);
- наличие налоговых льгот, в частности, льгот по подоходному налогу для физических лиц, льгот по налогу на прирост капитала для всех типов инвесторов.

Именно благодаря венчурным предприятиям в современных условиях удастся реализовать значительное количество разработок в перспективных отраслях промышленности, обеспечить быстрое перевооружение и реструктуризацию производства на новейшей научно-технической основе.

2.5. Иностранные инвестиции в инновационную сферу

Понятие «рисковый капитал» наиболее адекватно отражает характер использования денежных средств в инновационную деятельность, характер связи между различными этапами инновационного цикла. Степень риска инвестиций в инновации существенно варьируется в зависимости от уровня неопределенности их конечного результата. Эти обстоятельства, а также недостаточность собственных средств побуждают предпринимателей использовать кредитные формы финансирования нововведений. К особенностям, отличающим механизм рискованного (венчурного) финансирования от банковского кредитования, относится то, что в случае рискованных капиталовложений кредит предоставляется под перспективную идею и не может иметь гарантий его обязательного погашения за счет имущества, фондов или прочих активов, иными словами, предполагается возможность потери вложенных средств, если инновационный проект не принесет после своей реализации ожидаемых результатов.

Внедрение инноваций в настоящее время все чаще рассматривается как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктивных и технологических инноваций.

Необходимо, прежде всего, разграничить понятия «новшество» и «инновация». Понятие «новшество», происходящее от англ. invention, принято определять как новую идею, которая в процессе разработки может быть реализована в новый продукт, новый метод и т.д. Понятие «инновация» (англ. innovation) надо понимать, как новый или усовершенствованный продукт или технологию, созданную в результате использования новшества и реализуемую на рынке или внедренную в производственную, управленческую или иную деятельность.

Выделяют *следующие виды инноваций*:

- продуктивные, которые связаны с изменениями в продукции;
- технологические, распространяющиеся на методы производства;
- нетехнологические, затрагивающие факторы социального характера, организационные, экономические формы хозяйственной деятельности.

Для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие **инновационного потенциала** предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включающая:

- интеллектуальные ресурсы (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств, инновационная программа предприятия);
- материальные ресурсы (опытно-приборная база, технологическое оборудование, ресурс площадей);
- финансовые ресурсы (собственные, заемные, инвестиционные, федеральные, грантовые);
- кадровые ресурсы (лидер-новатор, персонал, заинтересованный в инновациях, партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и ВУЗами, опыт проведения НИОКР, опыт управления проектами);
- инфраструктурные ресурсы (собственные подразделения НИОКР, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел, отдел конкурентной разведки);
- иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Основными *причинами неудачных нововведений* принято считать:

- недостаточный анализ внешней среды функционирования предприятия, перспектив развития рынка и поведения конкурентов;
- недостаточный анализ внутренних инновационных, производственных, финансовых и других возможностей;
- неэффективный маркетинг и недостаточную поддержку нового товара при выведении на рынок.

Различают *два основных типа* инновационной стратегии:

-адаптивную, когда предприятие использует нововведение как ответную реакцию на изменение рыночных условий в целях сохранения своих позиций на рынке, т.е. в целях выживания;

-конкурентную, когда нововведение используется в качестве отправного пункта для достижения успеха, средства получения конкурентных преимуществ.

В настоящее время основными источниками средств, используемых для финансирования инновационной деятельности, являются:

-бюджетные ассигнования, выделяемые на федеральном и региональном уровнях;

-средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР, которые создаются предприятиями и региональными органами управления;

-финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур (ФПГ, инвестиционных компаний, коммерческих банков и др.);

-кредитные ресурсы специально уполномоченных правительством инвестиционных банков;

-конверсионные кредиты для инновационных проектов, реализуемых в ВПК;

-иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале;

-средства отечественных и зарубежных научных инновационных фондов;

-частные накопления физических лиц.

Отрасль информационных и коммуникационных технологий в России еще не занимает должного места в экономике, что препятствует экономическому росту страны в целом и создает серьезные ограничения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

В настоящее время иностранные инвесторы формулируют рекомендации о концепции пакета законов об инновационной деятельности в России, которая обеспечит благоприятные условия для инновационной деятельности в России, для привлечения в страну высоких технологий и интеграции российской науки в глобальную сеть инноваций.

Новое законодательство должно содержать следующие принципы и гарантии взаимодействия инвесторов и разработчиков:

-закрепление правил и механизмов взаимодействия российских государственных разработчиков с частными, в том числе иностранными, компаниями;

-установление системы налоговых и иных льгот для отечественных и иностранных разработчиков в России;

-участие в создании необходимой инфраструктуры для инвестиционных проектов российских и иностранных компаний в области НИОКР;

-установление системы льгот и преференций для инвестиционных проектов иностранных инвесторов в области высоких технологий;

-защита прав интеллектуальной собственности иностранных инвесторов в отношении результатов НИОКР, приносимых в Россию из-за рубежа;

-защита прав иностранных инвесторов на результаты НИОКР, полученные ими в России, и свобода использования этих разработок за рубежом.

Вопросы для самоконтроля:

1.Каким образом могут быть привлечены иностранные инвестиции российскими предприятиями?

2.В какие российские ценные бумаги наиболее охотно вкладывают средства иностранные инвесторы?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

2,4,5.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 3
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
(форма – лекция традиционная)

3.1. Особенности государственного гарантирования иностранных инвестиций.

3.2. Мероприятия по государственному регулированию иностранных вложений капитала за рубежом.

3.3. Регулирование привлечения иностранного капитала в РФ.

3.4. Правовое регулирование иностранных инвестиций.

3.5. Нормативная база контроля за привлечением иностранных инвестиций в РФ.

Вопросы практического занятия:

1. Регулирование привлечения иностранного капитала в РФ.

2. Правовое регулирование иностранных инвестиций.

3. Нормативная база контроля за привлечением иностранных инвестиций в РФ.

3.1. Особенности государственного гарантирования иностранных инвестиций

Важным условием привлечения иностранных инвестиций, способствующим минимизации рисков зарубежных инвесторов, является их государственное гарантирование прав и интересов зарубежных инвесторов, которое *может осуществляться*:

1) на основе конституций или специальных нормативных актов. Это позволяет закрепить права на компенсацию и способы урегулирования споров при несогласии собственника с размерами и сроками конфискации;

2) в рамках двусторонних и многосторонних межгосударственных соглашений о защите и стимулировании иностранных инвестиций. Это позволяет:

-создать благоприятный режим для вложений капитала при инвестиционной деятельности иностранных инвесторов;

-обеспечить защиту иностранной собственности;

-гарантировать беспрепятственный перевод доходов от иностранных инвестиций и соответствующей компенсации в случае экспроприации иностранной собственности;

3) через участие в Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами и гражданами других стран, что дает возможность разрешения споров между принимающей страной и иностранными инвесторами путем арбитража.

В **1985 г.** для содействия международным инвестициям в рамках МБРР было создано международное агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Оно обеспечивает иностранным инвесторам долгосрочные *гарантии на следующие случаи* некоммерческих рисков:

-введение правительством страны, принимающей капитал, ограничений на обмен и перевод капиталов;

-законодательные или административные меры принимающей страны, лишаящие иностранного инвестора права на собственность, контроля над инвестициями или значительно снижающие его доходы;

-административная и судебная практика принимающей страны, нарушающая права иностранных инвесторов и ведущая к расторжению договоров, заключенных с ее государственными институтами;

-вооруженные конфликты и гражданские войны.

МАГИ способствует улучшению инвестиционного режима путем реализации программ по повышению квалификации кадров правительственных структур, частных фирм, а также посредством проведения консультаций по разработке нормативных документов об иностранных инвестициях для правительств стран-членов МАГИ.

3.2. Мероприятия по государственному регулированию иностранных вложений капитала за рубежом

Воздействие развитых государств на движений капитала осуществляется, например, путем стимулирования экспорта и импорта капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении перемещения капитала в форме займов, портфельных инвестиций и т.п. строится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. В отношении прямых иностранных инвестиций государство оставляет за собой право принимать любые ограничения, направленные на защиту национальных интересов в экономике.

Государство использует следующие *меры регулирования*:

- 1) методы финансового воздействия: ускоренная амортизация, налоговые льготы, предоставление субсидий, займов, страхование и гарантирование кредитов;
- 2) нефинансовые методы: предоставление земельных участков, оказание технической помощи.

Например, в США программы по стимулированию иностранных инвестиций в отдельных штатах предусматривают: налоговые льготы, субсидии, займы по ставкам ниже рыночных для инвестора, осуществляющего строительство или модернизацию предприятия; содействие профессиональному обучению и занятости; совершенствование транспортной сети; оборудование участка под застройку; предоставление земли в бесплатное пользование; обеспечение информацией потенциальных инвесторов.

3.3. Регулирование привлечения иностранного капитала в РФ

Государственное регулирование иностранных инвестиций в России является противоречивым и малоэффективным, в первую очередь – из-за отсутствия концепции национальных интересов, без которой невозможно создать комплексную законодательную базу такого регулирования, обеспеченную соответствующими исполнительными структурами и жестким механизмом контроля.

В РФ иностранным инвесторам предоставляются следующие **гарантии**:

- 1) гарантия правовой защиты деятельности иностранных инвесторов на территории РФ;
- 2) гарантия использования иностранными инвесторами различных форм осуществления инвестиций на территории РФ;
- 3) гарантия компенсации при национализации и ликвидации имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- 4) гарантия от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства РФ, так называемая «дедушкина оговорка» (*закон обратной силы не имеет!*).

Помимо этого, в РФ иностранным инвесторам после уплаты соответствующих налогов и сборов гарантируется беспрепятственный перевод за границу платежей в связи с осуществляемыми ими инвестициями, если эти платежи получены в иностранной валюте, и в частности:

- доходов от инвестиций, полученных в том числе в виде прибыли, дивидендов, процентов, лицензионных вознаграждений, платежей за техническую помощь и техническое обслуживание и других вознаграждений;

- сумм, выплачиваемых на основании прав денежных требований и требований по исполнению договорных обязательств, имеющих экономическую ценность;
- сумм, полученных инвесторами в связи с частичной или полной ликвидацией или продажей инвестиций;
- компенсаций, выплачиваемых иностранному инвестору при национализации инвестиций и соответствующих реальной стоимости вложений (согласно ст. 8 ФЗ № 160).

В то же время, наряду с положительными моментами, участие иностранного капитала в развитии российской экономики вызвало **ряд отрицательных последствий**:

- 1) приоритетное внимание западных инвесторов к добыче и экспорту энергоносителей способствовало утечке невозобновляемых ресурсов и кризису добывающих отраслей;
- 2) государственное регулирование процесса привлечения иностранного капитала осуществляется слабо, отсутствует жесткий экономический контроль за действием ряда предприятий с иностранным капиталом;
- 3) участие западного капитала в приватизации государственной собственности при заниженном курсе рубля позволило дешево скупить ряд стратегически важных объектов;
- 4) иностранные вложения капитала нередко используются как способ отмывания «грязных денег».

Между интересами экспортеров и импортеров капитала существуют объективные противоречия, которые в условиях экономического неравенства партнеров ставят более сильную сторону (как правило, экспортера капитала) в предпочтительное положение при выборе условий инвестирования. В России это привело к тому, что импортируемый иностранный капитал не обеспечивает социально-экономической стабильности в стране, т.е. происходит бесконтрольный допуск иностранных инвесторов, что противоречит долговременным интересам страны (например, экологически «грязные» производства).

В настоящее время иностранные инвесторы самостоятельно определяют сферы приложения своего капитала в России. Роль государства в этом вопросе остается пассивной. Но недостаток инвестиционных ресурсов диктует необходимость выделения приоритетных отраслей, производств и видов деятельности и привлечения в эти сферы, в том числе – и иностранных инвесторов, создавая им налоговые и финансовые льготы.

Усиление роли государства в инвестиционной сфере российской экономики должно быть нацелено на повышение эффективности государственной инвестиционной политики при сохранении рыночных свобод и стимулировании частных иностранных инвестиций. Принципы государственной инвестиционной политики при существующих ресурсных ограничениях и несформированности рыночных механизмов предполагают выбор приоритетных направлений инвестирования, повышение степени управляемости инвестиционным процессом на основе усиления обоснованности и последовательности разрабатываемых мероприятий. При ориентированности инвестиционной стратегии в целом на перенос центра тяжести с государственного инвестирования на формирование благоприятной инвестиционной среды государственная инвестиционная политика должна быть направлена на поддержку приоритетных отраслей и производств, носить системный и взвешенный характер.

3.4. Правовое регулирование иностранных инвестиций

Создание благоприятного инвестиционного климата во многом зависит от действующей *системы приема капитала*. Это понятие подразумевает совокупность правовых актов и институтов, регламентирующих государственную политику в части зарубежных вложений.

В странах с *развитой* рыночной экономикой по отношению к иностранным инвесторам используется так называемый **национальный режим**. Это означает, что привлечение иностранных инвестиций и деятельность компаний с иностранным участием регулируется, как правило, национальным законодательством. При этом иностранные инвесторы, наравне с

национальными, могут иметь доступ в местным производственным, трудовым и финансовым ресурсам, создавать предприятия на основе любой организационно-правовой формы деятельности, принятой в данной стране, пользоваться значительными местными льготами.

В частности, разработанные МБРР совместно с МВФ Принципы приема прямых иностранных инвестиций включают: национальный режим, недискриминацию иностранных инвесторов, защиту и гарантии. В этих Принципах содержатся рекомендации беспрепятственного перевода соответствующих валют, недопущения экспроприации иностранных капиталовложений, обращения для разрешения спора между иностранным инвестором и принимающим государством к арбитражу Международного центра по урегулированию инвестиционных споров.

В отличие от развитых стран, во многих *развивающихся* государствах сохраняется ряд ограничений, препятствующих движению иностранных инвестиций. Национальные инвестиционные законодательства, направленные на сохранение суверенитета и экономической безопасности, устанавливают ограничения на вложения иностранных субъектов в определенные отрасли и производства, на вывоз прибыли, определяют предельные размеры доли участия иностранных инвесторов в капитале национальной компании, особый порядок допуска иностранных инвесторов и их регистрации.

Вместе с тем, в 90-е годы во многих странах третьего мира происходила определенная либерализация инвестиционного режима. Почти все принятые в последнее время законы в области инвестиционной деятельности предусматривают предоставление иностранным инвесторам гарантии в отношении беспрепятственного перевода прибылей, а в случае экспроприации иностранной собственности соответствующую компенсацию, возможность разрешения споров между принимающей страной (государством) и иностранными инвесторами путем арбитража, широко применяемых в международных экономических отношениях.

Характерной чертой современного национального законодательства в области иностранных инвестиций является расширение сферы его распространения на все иды имущественных активов и связанных с ними прав собственности, а также прав на интеллектуальную собственность. Хотя национальные законы касаются преимущественно частных инвестиций, они часто распространяются на инвестиции государственных организаций и инвестиции самого государства.

3.5. Нормативная база контроля за привлечением иностранных инвестиций в РФ

Привлечение и функционирование иностранного капитала в РФ в настоящее время регулируется широким спектром нормативно-правовых документов. Условно эти материалы можно разделить на **три группы**:

1) основополагающие, базисные нормативные акты – это законы РФ общего характера, определяющие экономический статус страны, принципы и формы хозяйствования, становления и развития рыночных отношений, несмотря на то, что прямого указания на иностранные инвестиции не содержат. Среди документов такого характера – Гражданский Кодекс, Таможенный и другие Кодексы РФ, законы о налогообложении, о приватизации, об акционерных обществах, о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и др.

2) нормативные акты, непосредственно регулирующие приток иностранного капитала в российскую экономику и деятельность иностранных предпринимателей. Среди них – документы высшей юридической силы, т.е. законы (особенно ФЗ № 39 от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» и ФЗ №160 от 9 июля 1999 г. «Об иностранных инвестициях в РФ»), указы Президента РФ и

постановления Правительства РФ, а также ведомственные нормативные акты, к которым относятся письма, инструкции, приказы министерств и ведомств и т.д. Их цель состоит главным образом в детализации, разъяснении и / или уточнении механизма действия статей законов, указов и постановлений, носящих констатирующий характер.

3) международные договоры и соглашения, участницей которых является Россия. Среди них:

а) многосторонние соглашения. Например, Вашингтонская конвенция 1966 г. о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами, которая предусматривает, в частности, создание международного центра по урегулированию инвестиционных споров при МБРР в Вашингтоне. Сеульская конвенция 1988 г., согласно которой создано Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МИГА), в функции которого входит заключение договоров страхования перестрахования некоммерческих рисков, которым могут подвергаться инвестиции стран – участниц конвенции;

б) двусторонние соглашения о взаимных гарантиях, защите и поощрении инвестиций, например, соглашения с США, Польшей, Болгарией, Кубой, Чехией, Словакией, Португалией и т.д.

в) нормативные акты, позволяющие исключить двойное налогообложение доходов и имущества. Этот путь состоит из двух методов: страны принимают национальное законодательство, разрешающее засчитывать в стране налоги, уплаченные за ее пределами, либо заключаются специальные межправительственные или межгосударственные соглашения во избежание двойного налогообложения доходов и имущества путем введения специальных налоговых ставок на определенные виды доходов нерезидентов.

Регулирование иностранных инвестиций в России на современном этапе осуществляется многочисленными международными и российскими законодательными и нормативно-правовыми актами. Регулирование зарубежной инвестиционной деятельности осуществляют такие международные экономические организации, как МВФ, группа Всемирного банка, в состав которой входят МБРР, Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), ОЭСР, а также ряд региональных организаций, среди которых важное значение имеет ЕБРР.

Вопросы для самоконтроля:

1.С помощью каких нормативных актов государство гарантирует осуществление международных инвестиций?

2.Какие мероприятия осуществляются государством для привлечения иностранного капитала в российскую экономику?

3.Какая организация создана для содействия иностранным инвестициям в рамках МБРР?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

2,3,14.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 4
СОГЛАШЕНИЯ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
(форма – лекция традиционная)

- 4.1. Общая характеристика соглашений о разделе продукции.
- 4.2. Особенности Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции».
- 4.3. Современное значение СРП для российской экономики.

Вопросы практического занятия:

- 1. Общая характеристика соглашений о разделе продукции.
- 2. Особенности Федерального закона «О СРП».
- 3. Современное значение СРП для российской экономики.

4.1. Общая характеристика соглашений о разделе продукции

Рис. 1

Схема раздела продукции



Соглашение о разделе продукции – это договор, в соответствии с которым РФ предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанных в данном соглашении, и на ведение связанных с этим работ. При этом отечественный или иностранный инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. СРП определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения.

В СРП участвуют *две стороны*:

1) *государство* (Российская Федерация), от имени которого выступает Правительство и орган исполнительной власти субъекта РФ, где расположен предоставляемый в пользование участок недр;

2) *инвесторы* – отечественные и иностранные граждане, юридические лица, объединения юридических лиц, которые вкладывают собственные, заемные и привлеченные средства в поиск, разведку, добычу минерального сырья и являются пользователями недр на условиях СРП.

4.2. Особенности Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции»

В привлечении и использовании иностранных инвестиций в России СРП играют значительную роль. ФЗ «О СРП» одновременно касается как инвестиционной деятельности, так и использования российских недр. Он определяет правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления отечественных и иностранных инвестиций в поиск, разведку, добычу минерального сырья на территории РФ, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной зоны РФ на условиях соглашений о разделе продукции.

В ФЗ «О СРП» рассматриваются следующие *вопросы*:

- определение общего объема произведенной продукции и ее стоимости;
- определение части произведенной продукции, которая передается в собственность инвестора для возмещения его затрат на выполнение работ по СРП (так называемая компенсационная продукция);
- раздел между государством и инвестором прибыльной продукции (произведенная продукция за вычетом той ее части, которая идет на уплату платежей за пользование недрами, и компенсационной продукции);
- передача государству принадлежащей ему в соответствии с СРП части произведенной продукции или ее стоимостного эквивалента;
- получение инвестором произведенной продукции, принадлежащей ему в соответствии с условиями Соглашения. Эта часть продукции может быть вывезена за границу без количественных ограничений экспорта;
- контроль за исполнением СРП, ответственность сторон по СРП, прекращение действия СРП и т.д.

При исполнении СРП инвестор платит налог на прибыль и платежи за пользование недрами, но в течение срока действия СРП освобождается от взимания налогов, сборов, акцизов и др. обязательных платежей. Взимание заменяется разделом продукции на условиях СРП.

Права и обязанности по соглашениям о разделе продукции в отношении участков недр и месторождений всех видов минерального сырья возлагаются на Министерство экономического развития и торговли РФ.

4.3. Современное значение СРП для российской экономики

При заключении СРП инвесторы получают соответствующую лицензию у субъектов РФ и федерального органа управления Государственным фондом недр. Для выбора инвестора проводятся конкурсы или аукционы. В некоторых случаях (по совместному решению Правительства РФ и органа исполнительной власти субъекта РФ) СРП могут заключаться без проведения ими аукционов.

В соответствии с ФЗ «О СРП» это возможно в следующих *случаях*:

- 1)если интересы обороны и безопасности государства требуют заключения СРП с конкретным инвестором;
- 2)если объявленный конкурс или аукцион признан несостоявшимся в связи с участием в нем только одного инвестора. Тогда СРП заключается с данным единственным инвестором;
- 3)если инвестор к моменту принятия ФЗ уже являлся пользователем недр на других условиях, отличных от условий СРП. В этом случае СРП можно заключать с данным инвестором;
- 4)если переговоры уже велись до принятия данного закона от имени Правительства и

субъектов РФ о подготовке СРП.

В СРП фиксируется ряд *условий*:

- соблюдение требований законодательства РФ;
- соблюдение соответствующих стандартов, норм, правил по безопасному ведению работ, охране недр, окружающей среды и здоровья населения;
- обязанность инвестора при прочих равных условиях предоставить преимущественное право на участие в работах по СРП российским юридическим лицам;
- обязанность инвестора страховать ответственность по возмещению ущерба в случае аварий (если они повлекли загрязнение окружающей среды);
- обязанность инвестора ликвидировать все сооружения по завершении работ и очистить от загрязнения территорию, на которой велись работы по СРП.

Вопросы для самоконтроля:

- 1.Каким образом регулируются с правовой точки зрения взаимоотношения между государством и иностранными компаниями, ведущими разработку месторождений на российской территории?
- 2.Какие преимущества дает СРП для российской экономики?
- 3.Кто участвует в СРП?
- 4.В каких случаях СРП могут заключаться без проведения аукционов?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

1,2,13,16.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 5
ПРИВЛЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ (СЭЗ)
(форма – лекция-визуализация)

5.1. Понятие и значение СЭЗ.

5.2. Типы СЭЗ.

5.3. Инвестиционный климат в СЭЗ развитых стран.

5.4. Особенности функционирования СЭЗ развивающихся стран.

5.5. Инвестиционный климат особых экономических зон в России.

Вопросы практического занятия:

1. Инвестиционный климат особых экономических зон в России.
2. Перспективы привлечения международных инвестиций в СЭЗ.

5.1. Понятие и значение СЭЗ

В **широком смысле** понятие «СЭЗ» подразумевает часть национального экономического пространства с предпочтительной системой льгот для хозяйствующих субъектов, не применяемой на остальной территории.

В более **узком смысле** под СЭЗ понимается часть территории страны, на которой ввезенные товары и капитал рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национального таможенного законодательства и в связи с этим освобождены от обычных таможенных и налогово-контрольных процедур.

Функционирование особого режима самоуправления в СЭЗ позволяет сотрудничать центральным и местным властям и национальному и иностранному капиталу. СЭЗ являются оптимальной формой активизации внешнеэкономической деятельности на пути перехода к открытости национальных хозяйств.

Мировая практика организации и функционирования СЭЗ свидетельствует, что они создаются для разнообразных **целей**:

- 1) Более глубокое включение стран в процесс развития МРТ. Речь идет об увеличении выпуска конкурентоспособной продукции на экспорт и обеспечении таким путем роста их валютных поступлений;
- 2) Насыщение рынка заинтересованной страны высококачественной продукцией, в первую очередь – импортозамещающими товарами;
- 3) Организация СЭЗ предусматривает более глубокое включение в МРТ не только по производственной линии, но и в области туризма, культуры и санаторно-курортной сферы, что, впрочем, также ведет к увеличению валютных поступлений;
- 4) Ускоренное внедрение в производство отечественных и иностранных научно-технических разработок с дальнейшим использованием их результатов во всей национальной экономике страны;
- 5) Обучение и подготовка кадров для развивающихся стран;
- 6) Стимулирование экономического развития какой-либо территории или конкретной отрасли производства;
- 7) Модернизация экономики в условиях перехода от административных принципов функционирования к рынку.

Причинами возникновения СЭЗ являются:

- 1) со стороны государства – стимулирование внешней торговли и иностранных инвестиций;
- 2) со стороны местных властей – развитие инфраструктуры и решение проблемы занятости;
- 3) со стороны международных компаний – нерезидентов – обеспечение льготных условий для их деятельности и получения прибыли в данной стране;
- 4) со стороны национального капитала – поиск выходов на мировые рынки.

Создание СЭЗ позволяет стимулировать экспорт, повышать привлечение иностранных капиталов и опробовать новые методы хозяйствования на локальном участке конкретной страны.

5.2. Типы СЭЗ

Общей характеристикой всех типов СЭЗ является *преференциальный* экономический режим, который включает следующие основные **элементы**:

- 1) таможенные льготы, т.е. введение особого таможенного тарифного режима с упрощением процедуры проведения экспортно-импортных операций;
- 2) фискальные льготы – осуществление специального налогового режима в отношении прибыли и стоимости имущества, т.е. по налоговой базе, а также по отдельным ее составляющим – амортизационным отчислениям, издержкам на заработную плату, транспорт и т.д.;
- 3) финансовые стимулы – обеспечение субсидий компаниям, действующим на территории свободной зоны прямым путем – за счет бюджетных средств через льготные кредиты, или косвенным – через снижение арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, или через установление скидок на коммунальные платежи;
- 4) административные преференции – максимально возможное упрощение процедуры регистрации компаний в СЭЗ и визового режима для иностранных физических лиц;
- 5) сервисные факторы – оказание комплекса услуг функционирующим в зонах компаниям.

Выделяют следующие **виды СЭЗ**:

I – по территориально-функциональному критерию –

- 1) *комплексные зоны* – обособленная территория, где все зарегистрированные компании пользуются льготным режимом (Китай);
- 2) *точечные* – преференциальная система применяется по отношению к определенному виду предпринимательской деятельности – американские компании на территории соседней Мексики создают приграничные заводы и магазины беспошлинной торговли – независимо от местоположения конкретной фирмы в стране.

II – с точки зрения хозяйственной специализации –

1) *торговые зоны*:

А) свободные таможенные территории. Они существуют с XVII-XVIII вв. В них обычно открывают свои филиалы нерезидентные для данной страны предприятия – импортеры. Такие зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз или вывоз товаров.

Б) зоны свободной торговли – наиболее распространены в США для ускорения торговых операций и сокращения торговых издержек. В США при каждом официальном порте прибытия может быть создана хотя бы одна внешнеторговая свободная зона, либо для складирования и переработки ввезенных товаров, либо для производства экспортной или импортозамещающей продукции.

2) *промышленно-производственные зоны* – пользуются налоговыми и финансовыми льготами. Они возникли, когда в торговые зоны стали ввозить не только товар, но и капитал.

А) импортозамещающие;

Б) экспортные;

В) промышленные парки – появились в начале 60-х гг., первая была создана в ирландском аэропорте Шеннон. Включают производственные мощности, ориентированные на внутренний и внешний рынок. Такие парки характерны для «новых индустриальных стран» - Бразилии, Индонезии, Таиланда и др.

3) *техничко-внедренческие зоны* – образуются стихийно (США) или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров (Япония, Китай). В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот. Такие зоны объединяют в единый комплекс НИОКР.

А) технопарки – США – например, «Силиконовая Долина» (silicon – англ. кремний) в Калифорнии – производство ЭВМ и средств вычислительной техники.

Б) технополисы – (Япония) - создаются на базе ведущих научных организаций в рамках специальных правительственных программ.

В) инновационные центры, или зоны развития новых и высоких технологий – (Китай) – создаются в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники.

4) *сервисные зоны* – территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги. Появились в 90-х гг. К ним относятся:

А) финансовые центры;

Б) экопарки;

В) зоны туристических услуг;

Г) оффшоры (англ.- вне берега). Это часть экономического пространства, территория страны регистрации, через которую осуществляются любые официально разрешенные зарубежные коммерческие операции иностранных юридических и физических лиц в иностранной валюте с резидентами зарубежных стран. Кроме того, в оффшорах проводят зарубежные операции между оффшорными компаниями одной зарегистрированной юрисдикции. Компании, зарегистрированные в оффшорных зонах, специализируются главным образом в банковском, страховом деле, морском судоходстве, на операциях с недвижимостью, экспортно-импортных операциях, лизинге (как форме долгосрочной аренды), трастовой (доверительной) деятельности, консалтинге и т.д. (Гонконг, Панама, Швейцария, Ирландия и др.)

Льготный режим в оффшорных зонах определяется отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора и т.д. Выгода для стран с оффшорами состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов («отмывание денег» и банковские аферы).

Д) налоговые гавани. Они привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности и т.д. В них как местные, так и иностранные фирмы получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности.

5) *комплексные СЭЗ*. Образуются на территории отдельных административных образований путем установления особого режима хозяйственной деятельности, льготного по сравнению с общим. Такие зоны отличаются большими масштабами, высокой концентрацией производства и широким полем деятельности. Они включают:

А) зоны свободного предпринимательства – страны Западной Европы, Канада;

Б) специальные экономические зоны Китая;

В) территории особого режима – Бразилия, Аргентина;

Г) особые экономические зоны – Россия.

б) *международные СЭЗ*:

- А) СЭЗ Туманган – Россия, Китай, Корея – на стыке границ;
- Б) приграничные СЭЗ – для реализации крупных совместных проектов на основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей;
- В) еврорегионы – форма организации внешнеэкономического взаимодействия. Это добровольное объединение пограничных областей различных государств для активизации внешнеэкономических связей друг с другом (еврорегионы «Карпаты», «Померания» и т.д.)

5.3. Инвестиционный климат в СЭЗ развитых стран

Общей характерной особенностью всех СЭЗ является благоприятный инвестиционный климат, включающий таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране.

Выделяют **четыре основные группы льгот** для привлечения инвестиций в СЭЗ:

1) *внешнеторговые льготы* – предусматривают введение особого таможенно - тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций;

2) *налоговые льготы* – содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль, стоимость имущества и т.д.), ее отдельные составляющие (амортизационные отчисления, издержки на оплату труда, НИОКР, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы освобождения от налогообложения;

3) *финансовые льготы* – включают различные формы субсидий;

4) *административные льготы* – предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда – выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Приток иностранного капитала, кроме льгот в СЭЗ, обеспечивают такие факторы, как: политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы и упрощение административных процедур и т.д.

В основе функционирования СЭЗ в развитых странах лежат гибкость управления и планирование начальных стадий их развития. Изменяющаяся ситуация в мировом хозяйстве (НТР, конкуренция между международными корпорациями, изменения валютного курса и т.д.) влияет на развитие СЭЗ и требует адекватной реакции на эти изменения. СЭЗ позволяют повысить скорость международного торгового обмена, степень научно-производственного потенциала и т.д. В развитых странах СЭЗ работают не только на мировой, но на внутренний рынок.

5.4. Особенности функционирования СЭЗ развивающихся стран

В развивающихся странах наибольшее распространение получили экспортно-производственные зоны. Их создание определяется потребностью развития индустрии производства промышленных товаров на экспорт, привлечения в страну иностранного капитала, передовых научных достижений и технологий, современной технической информации. Кроме того, особый экономический режим в СЭЗ развивающихся стран становится более либеральным и льготным для иностранных предпринимателей. Это связано с усилением международной конкуренции между СЭЗ.

Среди развивающихся стран наиболее известны СЭЗ Китая, особенно – зоны технико-экономического развития и технопарки. При выборе модели развития СЭЗ китайское руководство исходило из текущих потребностей страны и опыта функционирования таких зон в других странах. В ходе подготовки организации СЭЗ было предложено несколько вариантов режима их функционирования. В результате был избран путь ориентации на экспорт, привлечение иностранного капитала и улучшение технологии производства. СЭЗ в КНР в целом являются экспериментом по использованию рыночных отношений в условиях

преобладания государственной собственности. В китайских СЭЗ происходит своего рода поэтапный переход к рынку.

5.5. Инвестиционный климат особых экономических зон в России

К концу 80-х гг. XX века процесс повсеместного создания СЭЗ привлек внимание отечественных экономистов и хозяйственных руководителей. В результате возникла идея создания двух экспериментальных свободных зон: в Выборге и Находке. Но распад СССР привел к торможению формирования СЭЗ в России.

В 90-х гг. процесс образования СЭЗ характеризовался следующими чертами:

- отсутствием четкого понимания целей и задач создания СЭЗ;
- огромными размерами территорий, отводимых для СЭЗ;
- массовой раздачей льгот и привилегий зонам;
- стремлением местных властей к суверенитету через создание СЭЗ.

Современные российские СЭЗ являются ограниченным участком таможенной территории РФ, в пределах которого устанавливается особый режим. Этот режим предусматривает беспошлинный порядок ввоза товаров в СЭЗ, налоговые льготы и льготы в сфере валютного регулирования. СЭЗ создаются в РФ в целях развития экспортного потенциала, увеличения поступлений валютной выручки от экспорта товаров, активизации внешнеэкономических связей, экономического и социального развития регионов РФ на основе привлечения иностранных и российских инвестиций, новой техники и технологий.

Выполнение принципа *ограниченности территории* СЭЗ обусловлено **следующими причинами:**

- 1) существует необходимость значительной концентрации затрат на обустройство инфраструктуры, предшествующее началу функционирования СЭЗ;
- 2) чрезмерно большие размеры территорий СЭЗ привели бы к снижению концентрации инвестиционных, трудовых и других ресурсов.

По этим причинам промышленно-производственные СЭЗ создаются на территории площадью не более 10 кв. км, а технико-внедренческие – площадью не более 1 кв. км. При этом территории СЭЗ не должны совпадать с территориями каких-либо административно-территориальных образований. В то же время, СЭЗ могут размещаться одновременно на территории нескольких таких образований, в том числе двух или более субъектов РФ.

Иностранным инвесторам и предприятиям с иностранными капиталами, осуществляющим хозяйственную деятельность в СЭЗ, помимо прав и гарантий, предусмотренных действующим российским законодательством, могут предоставляться следующие дополнительные льготы:

-упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями; предприятия с объемом иностранных инвестиций до 75 млн. руб. подлежат регистрации в уполномоченных на то органах непосредственно в СЭЗ;

-льготный налоговый режим; иностранные инвесторы и предприятия с иностранными инвестициями облагаются налогом по пониженным ставкам, включая налог на переводимую за границу прибыль. При этом ставки налогов не могут составлять менее 50% действующих на территории РФ налоговых ставок для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями;

-пониженные ставки платы за пользование землей и иными природными ресурсами, предоставление прав на долгосрочную аренду сроком до 70 лет с правом субаренды;

-особый таможенный режим, включающий пониженные таможенные пошлины на ввоз и вывоз товаров, упрощенный порядок пересечения границы;

-упрощенный порядок въезда иностранных граждан, в том числе и безвизовый.

Таким образом, СЭЗ – это ограниченная территория, на которой действуют особо льготные

экономические условия для таможенных пошлин на ввозимые товары, торговлю и инвестирование капиталов. СЭЗ создают следующих видов:

- 1) свободные торговые зоны и таможенные зоны;
- 2) экспортные промышленные зоны;
- 3) банковские и страховые зоны с льготным режимом операций;
- 4) технологические зоны (технополисы), обеспечивающие на основе различных льгот разработку и внедрение прогрессивной технологии;
- 5) комплексные свободные зоны (свободные города, особые районы и др.).

В настоящее время в России создано более **30** СЭЗ. Среди них особенно выделяются:

- 1) комплексные – Находка, Калининградская область;
- 2) торговые – Московский Западный речной порт, зона аэропортов Шереметьево и Внуково;
- 3) технико-внедренческие – научный парк МГУ, Московский научно-технологический парк «Зеленоград», технопарки «Казань» и «Новосибирск»;
- 4) сервисные – Ингушетия (оффшорная), Кавказские Минеральные Воды (туристическая) и т.д.

Вопросы для самоконтроля:

1. Каковы причины возникновения СЭЗ?
2. Какие виды СЭЗ выделяют с точки зрения хозяйственной специализации?
3. Чем отличаются СЭЗ в развитых государствах от СЭЗ развивающихся стран?
4. Какие нормативные акты регулируют создание СЭЗ на территории России?
5. Охарактеризуйте комплексные СЭЗ.

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

3,15,17.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 6
ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С
ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ТЕРРИТОРИИ РФ
(форма – лекция традиционная)

- 6.1. Общее понятие совместных предприятий.**
- 6.2. Формы совместных предприятий.**
- 6.3. Экономические основы функционирования СП.**
- 6.4. Значение предприятий с иностранными инвестициями для мировой экономики.**
- 6.5. Перспективы развития предприятий с иностранными инвестициями.**
- 6.6. Функционирование предприятий с иностранными инвестициями в Саратовской области.**

Вопросы практического занятия:

- 1. Значение предприятий с иностранными инвестициями для мировой экономики.
- 2. Перспективы развития предприятий с иностранными инвестициями.
- 3. Функционирование предприятий с иностранными инвестициями в Саратовской области.

6.1. Общее понятие совместных предприятий

Одной из популярных форм привлечения прямых инвестиций в российскую экономику является создание предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). Они заняли важное место среди многочисленных новых форм международного предпринимательства. Совместные и иностранные предприятия создаются в основном в сфере торговли и общественного питания, промышленности, строительстве, коммерческой инфраструктуре, транспорте, связи и т.д.

В экономической литературе под **совместным предприятием** принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Характерной особенностью СП является и то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнеров. Реализация всех видов продукции производится как в стране базирования совместного предприятия, так и за рубежом.

Кроме того, в практике употребляется еще один, родственный, термин – *предприятие с иностранными инвестициями*. Это понятие охватывает как хозяйствующие субъекты, которые полностью принадлежат иностранным владельцам (ИНП), так и совместные предприятия, которые составляют основную часть.

Развитие международных экономических отношений посредством организации международной кооперации производства, в том числе и через совместные предприятия, возникло значительно позже первого пути, но в последние десятилетия приобретает все большее распространение. Например, в ситуации, когда невозможно через участие в МРТ получить новую технологию или выйти со своей новой технологией и продукцией на мировой рынок, целесообразно идти на создание совместных предприятий с зарубежными предпринимателями.

СП получили широкое распространение во многих странах мира. Этому содействуют существующие законодательные основы большинства государств, которые привлекают иностранный капитал на свою национальную территорию. Однако в каждой из заинтересованных стран, поощряющих приток зарубежных инвестиций, разработаны свои системы. Так, в Норвегии действующее законодательство по созданию СП предусматривает

приоритетное использование ими местных материалов и рабочей силы. В Испании организация СП разрешается при условии, если доля иностранного участника не превысит 50% общего капитала. В Турции законодательные нормы по организации СП поощряют частную собственность.

В то же время, в таких промышленно развитых странах, как Англия, Германия, Бельгия и Швейцария нет системы законодательного поощрения иностранных капиталовложений. Там исходят из принципа, что зарубежные инвесторы должны функционировать на общих основаниях с местными предпринимателями. В любом случае, СП как самостоятельные хозяйствующие субъекты органично встраиваются в структуру национальных экономик современных государств.

В России СП впервые возникли еще в 20-е гг. XX века в форме концессий. Во второй половине 80-х гг. идея совместного предпринимательства была возрождена. Первоначально, когда в России отсутствовало акционерное законодательство, создаваемые СП преимущественно выступали в форме полных, смешанных и с ограниченной ответственностью товариществ. Теперь же СП можно организовать в форме АО открытого и закрытого типов. По российскому законодательству о собственности и товарищества, и акционерные общества – это объекты частной собственности, что имеет для иностранного партнера немаловажное значение.

В соответствии с существующим законодательством, создание СП на российской территории предполагает прохождение нескольких ступеней. В частности, заинтересованный хозяйствующий субъект предпринимает следующие шаги:

- предоставляет определенную форму СП - вид товарищества, АО и другие;
- обозначает зарубежного участника;
- предоставляет технико-экономическое обоснование предприятия;
- составляет совместно с партнером устав предприятия;
- подписывает договор с избранным партнером;
- регистрация СП в Минфине РФ.

6.2. Формы совместных предприятий

В соответствии с Законом РФ «Об иностранных инвестициях» на ее территории могут быть созданы совместные предприятия различных форм.

В зависимости *от характера возникновения* выделяют, прежде всего,

1) учреждение **нового** предприятия с определенным долевым участием иностранного капитала. При этом может быть предусмотрено образование филиалов или дочерних компаний вновь формируемого совместного предприятия.

2) Чаще всего СП возникают путем вовлечения иностранного капитала в деятельность по расширению масштабов производства и повышению эффективности **уже функционирующих** предприятий и объединений. Это делается либо через вклад иностранным предпринимателем определенной доли в общий капитал, либо посредством приобретения какого-либо количества акций функционирующего предприятия, либо через покупку имущества российской фирмы. При этом при создании СП задача российских предпринимателей состоит в квалифицированной оценке финансовых и научно-производственных возможностей партнера, состояние которых способно обеспечить применение готовых технологий вывести отечественные предприятия с готовой продукцией или полуфабрикатами на труднодоступный мировой рынок.

Возникшие таким путем СП, как правило, представляют собой инвестиционный контракт, заключенный партнерами по поводу сооружения капиталоемких объектов – гостиниц, офисов, промышленных предприятий или отдельных производств, предусматривающих использование оборудования иностранного инвестора. Договор о совместном предприятии предусматривает регулирование таких вопросов совместной деятельности, как определение масштабов производства, раздела и сбыта продукции, порядок выплаты налогов, систему управления и сроки сотрудничества.

Создание новых предприятий или значительное расширение существующих нередко требует крупных финансовых ресурсов, которые могут отсутствовать у участников процесса. Тогда к делу подключаются иностранные банки. Они могут финансировать создание объекта от стадии проектирования до его пуска. Проектное финансирование давно применяется промышленно развитыми странами при сооружении предприятий в развивающихся государствах.

Суть его состоит в том, что иностранное финансовое учреждение без гарантий местных правительств или банков предоставляет займы только жизнеспособным проектам, реализация которых обеспечит выплату займа и процентов по нему. Чтобы не оказаться в проигрыше, финансовые советники кредиторов проекта тщательно изучают его экономические параметры и осуществляют контроль вплоть до окончания строительства. Это гарантирует финансовое обеспечение объекта в течение всего срока его сооружения и ускоряет завершение строительства.

3) В последнее время в мировой практике, особенно в Китае, получил распространение способ развития совместной деятельности предпринимателей разных стран в форме так называемых толлинговых операций. **Толлинг** представляет собой работу предприятий на давальческой основе. Суть ее состоит в том, что иностранная фирма заключает с заводом другой стороны толлинговый договор, согласно которому она финансирует импорт сырья и его переработку, оплачивает работу завода. Собственником произведенной из сырья продукции является иностранный кредитор, а завод не только возмещает затраты на переработку сырья, но и получает прибыль, а также возможность проникновения со своей продукцией на рынок иностранного партнера.

В России толлинг впервые был разрешен распоряжением Президента в марте 1992 г. для Братского алюминиевого завода, а затем и в отношении других предприятий. Со стороны зарубежных партнеров в толлинговых операциях с нашими заводами участвуют американская компания «Ренова», английская «Транс уорлд метал», немецкая «Металлгезельшафт» и швейцарские компании «Марк Рич» и «Евромин», а всего более 15. Толлинговая деятельность этих иностранных компаний способствовала притоку финансовых средств в нашу страну и поддержала отечественную алюминиевую промышленность в годы перехода к рынку. Сейчас 80% экспортируемого алюминия выпускается в России на основе заключения толлинговых соглашений. Таким образом, благодаря толлингу алюминиевые заводы функционируют и увеличивают экспорт своей продукции.

С организационной точки зрения СП могут выступать в *однозаводских* (малые, средние и крупные предприятия) и *многозаводских* (тресты, комбинаты, концерны и другие производственные объединения) формах. Но в России в настоящее время СП образуются преимущественно в различных однозаводских формах, особенно как малые и средние предприятия. Так быстрее можно приспособиться к местному рынку при невысоком риске.

6.3. Экономические основы функционирования СП

Как правило, вклад зарубежного участника в уставный фонд делается в виде машин и оборудования, лицензий и ноу-хау и оценивается как в российской, так и в иностранной валюте с перерасчетом последней в рубли по официальному курсу на день подписания договора о создании совместного предприятия. Российский участник чаще всего предоставляет в уставный фонд СП землю, природные ресурсы, здания и сооружения. Вклад российского партнера в уставный фонд оценивается в том же порядке, что и зарубежного.

СП отличаются друг от друга не только видами вкладов, но и соотношением долей собственности их участников. Это также очень важный социальный аспект, характеризующий особенности СП.

Первоначально законодательством России предусматривалось, что доля российской стороны в уставном фонде учредительного капитала должна составлять не менее 51%. Ныне же, когда формы собственности участников СП фактически стали социально однородными, так как не

только индивидуальная и акционерная, но и государственная собственность по отношению к другим формам выступает как частная, нет никакой необходимости определять участие российских партнеров на таком высоком уровне, поэтому эти правила были пересмотрены.

В настоящее время российская сторона соглашается на значительно меньшее участие своего капитала в совместных предприятиях, тем более, что контроль над компанией определяется не только участием в капитале, но и тем, кто поставляет оборудование, запасные части, технологию и другие факторы производства. Кроме того, не всегда имеет смысл брать на себя большую часть ответственности, особенно при выходе с новыми товарами на внешние рынки.

Наконец, следует учитывать факт, что зарубежного партнера интересует не столько соотношение долей собственности, сколько законодательные гарантии свободного ее изъятия, вывоза прибылей, общепринятые способы разрешения возникающих споров и другие практические вопросы. Иностранному инвестору стремится иметь такой организационно-правовой режим, который гарантировал бы ему получение максимального экономического эффекта от своих заграничных капиталовложений.

Важнейшим моментом, определяющим систему функционирования СП, является выработанный их участниками порядок распределения доходов. После уплаты предусмотренных государством налогов, а также отчислений в резервный фонд и фонды производственного и социального развития полученная прибыль распределяется в соответствии с условиями соглашения: в паевых товариществах – по долям внесенного имущества, в акционерных обществах – по акциям, а в контрактных – соглашениях – по договоренности. Российское государство предоставляет зарубежным партнерам возможность беспрепятственно переводить свою долю полученной прибыли за границу в иностранной валюте. При этом все валютные расходы совместного предприятия должны осуществляться за счет средств, полученных от реализации продукции на внешнем рынке.

Продумав систему конкретных целей, отечественное предприятие может предложить иностранным компаниям, ищущим совместной деятельности на территории России, обсудить возможность сотрудничества, либо проявить инициативу и самому осуществить связи с иностранными фирмами через торговые палаты, ярмарки. Контрактные биржи или другим возможным путем.

Правильное определение интересов иностранных партнеров, имеющих долгосрочные цели в России, дает возможность превратить совместные предприятия в надежных и выгодных субъектов структуры национальной экономики РФ.

6.4. Значение предприятий с иностранными инвестициями для мировой экономики

Во многих случаях необходимость создания СП порождается особыми экономическими условиями, сложившимися на момент решения вопроса о его организации. Одним из таких условий может быть недостаток имеющихся средств для возникновения предприятия оптимальных размеров или экономия средств по каким-либо соображениям. Привлечение же иностранного партнера снижает финансовое бремя российского предпринимателя на создание нового или расширение действующего предприятия, уменьшает издержки производства в результате рациональной организации труда и сбыта, применения передовой технологии и сокращения транспортных расходов.

Помимо этого, выигрышную роль СП способны сыграть в преодолении различного рода барьеров, затрудняющих развитие внешнеэкономических связей между странами, выдвигая свои товары под флагом иностранного партнера в его стране.

СП представляют собой сложную форму международного экономического сотрудничества, которая предполагает более тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран. Это находит свое выражение в том, что участники совместных предприятий складывают материальные и

финансовые ресурсы для осуществления производства товаров или услуг, совместно распределяют доходы, сообща несут риски и убытки, объединено управляют всеми производственными и реализационными циклами. Т.е., в совместном предприятии происходит согласование всех производственных процессов и осуществляется совместное управление ими. При этом политическая стабильность в странах создает благоприятные условия для организации совместных предприятий.

Однако, организовав совместное предприятие, каждый из партнеров реализует свои собственные интересы. Российской стороне в любом из этих вариантов противостоит иностранный капитал, и всегда его основным побудительным мотивом становится присвоение прибыли, особенно от участия в эксплуатации природных и трудовых ресурсов страны, в которую он внедрился.

Направляясь на чужую территорию, капитал в своих коммерческих расчетах принимает во внимание не только стоимость рабочей силы, но и качество вовлекаемых в оборот земель, полезных ископаемых и профессиональную подготовку кадров, технические и технологические параметры, емкость ее внутреннего рынка, в также возможность расширения экспорта совместно произведенной продукции на рынках третьих стран и другие факторы, влияющие на величину прибыли. Следовательно, с экономической точки зрения участие капиталистических предпринимателей в создании совместных хозяйствующих единиц выступает как особая форма экспорта капитала.

В целях достижения своих экономических интересов капитал использует всевозможные юридические средства для характеристики разнообразных форм и способов защиты собственных средств производства и материалов, присвоения производимых продуктов и получаемых доходов, а также других интересов.

Российская сторона, подобно иностранному партнеру, при создании СП тоже имеет свои экономические интересы. Прежде всего, СП должны способствовать преодолению диспропорций народного хозяйства, обеспечив увеличение производства дефицитных товаров, в том числе – народного потребления. В отдельных случаях производство товаров на СП даже при импорте им деталей будет предпочтительнее, чем импорт из-за рубежа готовых изделий, так как расходы валюты в этом случае будут сведены к минимуму.

Создаваемые в России совместные предприятия могут сыграть позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологий, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта. Более того, приток иностранных инвестиций в СП может стать одним из возможных для России способов сосредоточения материальных и финансовых средств на направлениях, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса.

Создание ПИИ **позволяет** российским партнерам:

- повысить конкурентоспособность продукта на рынке и отрасли в целом;
- использовать передовые зарубежные технологии и торговую марку партнера для улучшения сбыта;
- развить экспортную базу и сократить нерациональный импорт;
- разделить коммерческий риск с иностранным партнером в случае финансового краха.

6.5. Перспективы развития предприятий с иностранными инвестициями

Об итогах функционирования СП на территории нашей страны можно судить по данным таблицы 1.

Почти 20% приходится на совместные предприятия России со странами СНГ. В 2012 году 40% из общего числа действующих предприятий с иностранными инвестициями функционировали в сфере торговли и общественного питания, □24,7% - в промышленности, 8,2% - в строительстве, 6,1% - в науке и научном обслуживании, остальные - на транспорте и в

других сферах деятельности. В экспорте, куда включается и продукция, произведенная на других предприятиях, преобладали нефть и нефтепродукты, удобрения, древесина и изделия из нее, кожевенное сырье, ткани, рыба и морепродукты. Напротив, в структуре импорта преобладают машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника и другие готовые изделия.

Таблица 1

Основные результаты деятельности СП и иностранных предприятий на территории России

Показатели	1992	2012
Число действующих предприятий (на конец года)	2533	24550
Численность работников, тыс. чел	195	2426
Расходы на оплату труда, млрд. руб.	21	23431
Объем производства продукции, работ, услуг (в факт. действовавших ценах), млрд. руб.	449	246023
Экспорт, млн. долл.	1863	25758
Импорт, млн. долл.	2037	23332
Объем реализации продукции на внутреннем рынке, млрд. руб.	170	244317

Льготы иностранным предпринимателям в СП достаточны. Так, если в СП вклад иностранного партнера составляет 30% и более, то оно не обязано продавать часть валютной выручки на межбанковском валютном рынке. Кроме того, такие СП имеют льготы при уплате налога на прибыль и освобождаются от налога, регулирующего расходование средств, направляемых на потребление.

В перспективе у России имеются большие резервы для расширения и упрочения системы совместного предпринимательства с западными и восточными фирмами, которое будет способствовать дальнейшему развитию и совершенствованию ее национальной экономики.

Функционирование совместных предприятий на территории РФ регламентируется законами и нормативными актами, регулирующими деятельность российских юридических лиц. Но совместные предприятия имеют ряд преимуществ в части налогообложения прибыли, таможенного обложения, использования валютных фондов. Это относится, прежде всего, к предприятиям с долей иностранного вклада в уставный фонд, превышающей 30%. При этом *освобождается от взимания таможенных пошлин:*

- имущество, ввозимое ими в качестве вклада в уставный фонд в пределах сроков, установленных учредительными документами;

- имущество, предназначенное для собственного материального производства;

- имущество работников совместных предприятий для собственных нужд.

Валютная выручка совместных предприятий (с иностранным участием не менее 30%) и инофирм (со 100%-ным участием иностранного капитала) остается в их распоряжении.

В свободных экономических зонах предприятиям с иностранным капиталом предоставляются *дополнительные льготы:*

1) упрощенный порядок регистрации;

2) льготный налоговый и таможенный режимы;

3) пониженные ставки платы за пользование землей и природными ресурсами;

4) предоставление права на долгосрочную аренду с правом субаренды и др.

Ставки налога на прибыль для совместных предприятий установлены в зависимости от фактической доли иностранного участника в уставном фонде по состоянию на 1.01 года, следующего за отчетным, и фактического уровня рентабельности.

При уровне рентабельности до 50%:

- СП с долей иностранного участия в уставном фонде 30% и менее исчисляют налог на

прибыль как юридические лица по российскому законодательству;

-СП с долей иностранного участия в уставном фонде более 30% исчисляются налог на прибыль на льготных условиях в зависимости от региона.

При невнесении в срок вклада иностранного участника в уставный фонд СП налоговые льготы, в том числе по освобождению от уплаты налога в течение 2-3 лет с момента объявления прибыли, не применяются, это предприятие следует считать несостоявшимся. Кроме того, СП в этом случае обязуется уплатить налоги с прибыли, полученной ранее.

Однако, если устав предприятия предусматривает сроки внесения иностранным участником своей доли в уставный фонд более года, предприятие ликвидировано не будет.

В практике инвестиционного сотрудничества заметное место занимает интеллектуальная собственность (авторские и смежные права, патенты, профессиональная информация и т.д.) как инвестиционный ресурс. При организации в России многих ПИИ интеллектуальная собственность заносилась в уставный фонд предприятия как полноценный инвестиционный ресурс, равноценный определенной стоимости капитала.

6.6. Функционирование предприятий с иностранными инвестициями в Саратовской области

На территории Саратовской области организации с иностранными инвестициями и иностранные инвесторы пользуются налоговыми льготами и уплачивают налоги в соответствии с законодательством области и международными договорами РФ во избежание двойного налогообложения. Для целей балансовой оценки и учета организацией с иностранными инвестициями осуществляется пересчет иностранной валюты в рубли по курсу, применяемому Центральным Банком РФ.

Иностранные инвесторы вправе участвовать в приватизации объектов государственной собственности на условиях и в порядке, установленных законодательством РФ о приватизации государственного и муниципального имущества.

ПИИ на территории Саратовской области создаются и действуют в форме АО и других хозяйственных обществ и товариществ, предусмотренных законодательством РФ. ПИИ может быть учреждено, куплено иностранным инвестором полностью или в виде доли участия (пая, акций) в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций.

Таблица 2

Географическая структура предприятий с иностранными инвестициями в Саратовской области в 2012 г.

Группы стран-источников происхождения инвестиций	Кол-во ПИИ	% от общ. кол-ва
Страны Европы с развитой рыночной экономикой	61	43,8
Страны СНГ	24	20,2
США и Канада	20	15,0
Страны Азии (Индия, Китай, Израиль, Сингапур, Юж. Корея)	12	8,9
Страны Восточной Европы	10	7,4
Страны Балтии	4	3,3
Страны Африки	2	1,6
Всего	133	100

В целом на территории Саратовской области **могут создаваться** и действовать:

-организации с долевым участием иностранных инвестиций, а также их дочерние предприятия и филиалы;

-организации, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, также их дочерние организации и филиалы;

-филиалы и представительства организаций с иностранными инвестициями.

Инновации в Саратовской области осуществляются в СП за счет собственных средств и иностранных инвестиций. Помощь из федерального и областных бюджетов отсутствует. Инновации в основном осуществляются для расширения ассортимента продукции и улучшения ее качества.

Вопросы для самоконтроля:

- 1.Какие виды предприятий с иностранными инвестициями Вы знаете?
- 2.Какие совместные предприятия на территории Саратовской области Вы знаете?
- 3.Какие льготы предоставляются иностранным предприятиям в свободных экономических зонах?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

7,15,18.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 7
ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ
(форма – лекция традиционная)

7.1. Сущность и виды международных корпораций.

7.2. Особенности осуществления прямых инвестиций транснациональными корпорациями.

7.3. Новые формы деятельности ТНК: лизинг и факторинг.

7.4. Проектное финансирование иностранных инвестиций.

Вопросы практического занятия:

1. Сущность и виды международных корпораций.

2. Особенности осуществления прямых инвестиций транснациональными корпорациями.

3. Новые формы деятельности ТНК: лизинг и факторинг.

4. Проектное финансирование иностранных инвестиций.

7.1. Сущность и виды международных корпораций

Наряду с межгосударственными программами помощи и проектами финансового содействия интернациональных экономических организаций страны-импортеры капитала сталкиваются с деятельностью ТНК – основных источников прямых иностранных инвестиций.

Возрастание роли прямых международных инвестиций в современной экономике во многом связано с деятельностью международных корпораций и расширением масштабов международного производства.

Международная корпорация – это особый тип организации экономической деятельности, предполагающий объединение факторов производства в единое целое (компанию) для осуществления производственно-хозяйственной деятельности во многих странах.

Распределение производственных мощностей и сервисных центров в различных регионах мира дают таким корпорациям возможность получать сверхприбыли за счет использования преимуществ международного разделения труда.

По национальному составу капитала выделяют **два вида** международных корпораций:

1) **многонациональная корпорация (МНК)** – сообщество, головная компания которого принадлежит капиталу двух или нескольких стран, а дочерние предприятия и филиалы размещены во многих странах;

2) **ТНК** – международные компании, включающие в свой состав хозяйственные единицы в двух и более странах, которые разрабатывают и осуществляют общую стратегию развития через головной руководящий центр, а также обладают значительными зарубежными активами. В операциях ТНК содержится определенный зарубежный компонент (т.е. экспорт и зарубежное производство составляют 25% оборота). Они имеют такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров, оказывать соответствующее воздействие на других участников общей хозяйственной структуры. ТНК являются национальными по капиталу и международными по месту его приложения.

Характерными чертами ТНК являются:

1) вынесение большей части производственной, сбытовой и сервисной деятельности за пределы экономического пространства страны базирования головной компании;

- 2) формирование широкой сети филиалов в различных государствах;
- 3) управление внешними и внутренними инвестиционными потоками в условиях эффективного прогнозирования и планирования экономической деятельности;
- 4) преобладание внутрифирменных каналов перемещения капиталов и информации.

Обычно ТНК представляют собой разросшиеся в международном масштабе производственные комплексы, внутренние связи между составными частями которых носят не рыночный, а производственный характер. ТНК оказывают разностороннее влияние на функционирование мирового хозяйства, на положение других хозяйствующих субъектов и подсистем.

Все ТНК проводят широкую внешнеэкономическую экспансию. Их внешнеэкономические операции развиваются на основе широкой сети заграничных филиалов. ТНК проникают на рынки других стран за счет имеющихся у них монопольных преимуществ, дающих возможность использовать факторы производства других стран.

Принимая решение увеличить выпуск готовых товаров или полуфабрикатов на каком-либо зарубежном рынке, корпорация учитывает такие условия, как его важность и перспективы роста, способность заграничных предприятий конкурировать с местными производителями, курс валюты, торговые ограничения, транспортные расходы.

7.2. Особенности осуществления прямых инвестиций транснациональными корпорациями

В настоящее время ТНК являются основным субъектом вывоза капитала в форме прямых зарубежных инвестиций: именно вывоз капитала и делает компанию транснациональной. Начиная со второй половины 80-х годов, прямые зарубежные инвестиции ТНК росли темпами, намного превышающими темпы роста ВВП и торговли.

В зависимости от величины активов различается стратегия ТНК в сфере международного инвестирования. Стратегия глобальных ТНК при проникновении на рынок прямых зарубежных инвестиций шла от международной торговли к прямому международному инвестированию. При этом предполагалось:

- создание совместных предприятий;
- использование иностранных филиалов;
- инвестирование «с нуля»;
- стратегические альянсы и поглощения.

В странах-реципиентах, например, в большинстве азиатских государств, совместные предприятия считаются более предпочтительной формой сотрудничества, чем предоставление иностранному инвестору национального рынка.

Стратегия средних ТНК более осторожна. Как правило, они избегают капиталоемких операций (строительства новых заводов и поглощения местных фирм) и редко осуществляют стратегические инвестиции по завоеванию местного рынка. Поскольку их ограниченные фонды требуют коротких сроков окупаемости, средние ТНК стремятся к получению быстрой прибыли в специфических высокотехнологичных нишах. Обычно они работают в тесном контакте с местными фирмами и открывают свои небольшие представительства, а также могут участвовать в совместных проектах. Как правило, ТНК среднего размера начинают инвестировать с небольших объемов, постепенно их увеличивая с развитием масштабов бизнеса.

Средние ТНК переходят к процессу инвестирования обычно по мере освоения местного товарного рынка, наполняя его своей продукцией. Поэтому либерализация внешней торговли предшествует прямым зарубежным инвестициям со стороны, прежде всего, средних ТНК.

Изучение стратегий ТНК свидетельствует, что страна-реципиент должна ориентироваться на все большее привлечение средних и малых, а не исключительно глобальных ТНК. Первые способны быстро заполнить свободные ниши на национальном рынке, и их действия имеют

менее выраженный монополистический характер по сравнению с крупными ТНК.

Нацеленность малых фирм ТНК на быструю окупаемость вложенных средств предопределяет их секторальный профиль. Страна, привлекая их на свой рынок, может содействовать международной кооперации во многих секторах: потребительские товары, пищевая промышленность и отчасти машиностроение.

Активизация инвестиционной деятельности ТНК придала интеграционным процессам, идущим в мировой экономике, совершенно новый импульс прежде всего потому, что их зарубежные филиалы стремятся стать органичной частью национальных экономик принимающих стран, «внедряясь» и «врастая» в национальные рынки других стран. В США, например, 15% производства автомобилей – это продукция чисто японских и американо-японских компаний; 62% японских видеомagneтофонов и почти 70% телевизоров производится с фирменными знаками всемирно известных японских компаний далеко за пределами страны (не только в странах Юго-Восточной Азии, но и в Латинской Америке). 5% производственных мощностей Японии, 20% - США, 30-40% - Западной Европы размещены за пределами национальных границ.

Особенностью современных ТНК является органичное соединение национального и зарубежного комплексов корпораций в единый глобальный комплекс, где автономные центры, находящиеся в различных странах, работают в рамках единой глобальной стратегии. Другой особенностью ТНК является очень жесткая их конкуренция не только на мировых рынках товаров и услуг, но и на соответствующих рынках капитала, высококвалифицированной рабочей силы, технологии, информации и т.п.

7.3. Новые формы деятельности ТНК: лизинг и факторинг

ТНК создают эффективные каналы международного обмена факторами производства, важнейшими из которых являются информация и высокие технологии. Наряду с традиционными видами экономической деятельности ТНК, большое значение в последние годы приобрели такие новые формы хозяйствования, как факторинг и лизинг.

Факторинг – это посредническая операция банка или фактор-компании при расчетах между контрагентами (партнерами по сделке) посредством оплаты финансовых требований поставщика с последующим взиманием долга с покупателя. К этому относят и коммерческую деятельность по доверенности (аккредитив).

Среди основных **видов** факторинга выделяют:

1) по масштабам:

-внутренний;

-внешний (международный);

2) по количеству участников:

-прямой (подразумевает наличие одной фактор-компании);

-косвенный (функционируют две фактор-компании – по экспорту и по импорту);

3) по степени информированности иностранного участника:

-раскрытый - если экспортер уступает фактор-компании право требовать оплату вывезенного товара с покупателя. Он имеет место при операциях с куплей-продажей долгов покупателей и управлении кредитными операциями экспортера;

-нераскрытый - если договоренности о факторинге не сообщаются зарубежному покупателю. Для этого вида характерен выкуп счетов со скидкой (дисконтирование) и перепродажа экспортером товаров иностранному покупателю.

Лизинг – это операция, в ходе которой предоставляющее лицо (лизингодатель) передает в распоряжение пользователя (лизингополучателя) по его заказу **материальное имущество**, заранее приобретенное им (лизингодателем), в обмен на выплату определенных фиксированных взносов с учетом амортизации имущества.

Лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования в основные

фонды, осуществляемую специальными лизинговыми компаниями, которые кредитуют арендатора путем приобретения для инвестора машин и оборудования.

В состав лизингового платежа входят следующие элементы: амортизация; плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки; лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказываемые им услуги (1-3%); рисковая премия.

Выделяют следующие виды лизинга:

I – по типу имущества:

- лизинг движимости;
- лизинг недвижимости;
- лизинг имущества, бывшего в употреблении.

II- в зависимости от степени окупаемости:

- финансовый – когда лизингодатель получает по истечении срока аренды полную стоимость имущества, а также возмещает свои расходы и получает прибыль;
- оперативный – срок аренды короче, чем срок службы имущества.

Этапы лизинга:

- 1-поиск клиента;
- 2-изучение экономического и финансового положения предприятия;
- 3-подготовка проекта договора;
- 4-заключение контракта.

Инвесторами в лизинговых отношениях выступают арендодатели, так как платежи за сданное в аренду оборудование становятся для них формой получения дохода в соответствии с рыночной конъюнктурой.

7.4. Проектное финансирование иностранных инвестиций

В 80-х годах стала активно использоваться такая форма ссудного капитала, как *проектное финансирование*, т.е. предоставление крупных кредитов под конкретные промышленные объекты. Обеспечением кредита при этом является сам проект, т.е. доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем. Как и при других методах финансирования, расходы и риски преимущественно должны нести учредители проекта. В результате разумного распределения рисков цена финансирования уменьшается.

Банковская практика выделяет следующие виды проектного финансирования международных инвестиций:

1) **Без какого-либо регресса** (*регресс – требование о возмещении уплаченной денежной суммы*) – банк-кредитор принимает на себя весь риск, связанный с реализацией проекта.

2) **Без регресса на заемщика** в период, следующий за вводом проекта в эксплуатацию (до выхода на запланированную себестоимость и проектную мощность). Подрядчики гарантируют завершение освоения вложенного капитала, ввод объекта кредитования в эксплуатацию и при определенных условиях берут на себя возмещение убытков при превышении сметной себестоимости.

Кредитору выдается обязательство, гарантирующее своевременную уплату причитающейся с заемщика суммы основного долга и начисленных процентов.

3) **С полным регрессом на заемщика**. Кредитор не принимает на себя никаких рисков, связанных с проектом, ограничивая свое участие предоставлением средств под гарантии спонсоров проекта или третьих сторон, не анализируя поступающие от реализации проекта потоки наличности.

Последняя форма проектного финансирования используется наиболее часто, прежде всего в следующих ситуациях:

- предоставление средств для финансирования проектов, выполняемых по заказам государства;
- выделение средств в форме экспортного кредита;
- предоставление средств для небольших проектов, которые чувствительны даже к небольшому увеличению расходов, не предусмотренных первоначальными расчетами.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое интернационализация экономики?
2. Какие предприятия относят к ТНК?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

2,5,12,20.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 8
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ И КРЕДИТНЫХ РЫНКОВ
(форма-лекция традиционная)

- 8.1. Виды рисков при осуществлении международных инвестиций.**
- 8.2. Особенности организации валютных рынков на современном этапе.**
- 8.3. Типы валютных рынков.**
- 8.4. Функционирование международного рынка ссудных капиталов.**
- 8.5. Основные виды кредитных операций на мировом рынке капиталов.**

Вопросы практического занятия:

- 1. Типы валютных рынков.
- 2. Функционирование международного рынка ссудных капиталов.
- 3. Основные виды кредитных операций на мировом рынке капиталов.

8.1. Виды рисков при осуществлении международных инвестиций

При осуществлении международных инвестиций могут возникать следующие виды рисков:

- 1) риски национальных рынков, общие для всех инвесторов – резидентов и нерезидентов;
- 2) дополнительные риски для нерезидентов, связанные с возможным введением ограничений на их деятельность и на вывоз капитала и дохода;
- 3) риски падения курсов иностранных валют, что приводит к уменьшению доходности инвестиций в пересчете на валюту инвестора. *На этом виде остановимся более подробно.*

Методы управления валютным риском могут применяться в следующих ситуациях, связанных с международными инвестициями:

- покупка иностранной валюты, требуемой для инвестиций, на национальную валюту, средства в которой должны поступить через некоторое время;
- заем требуемой иностранной валюты или другой валюты с конвертацией (обменом) в требуемую;
- продажа известного количества иностранной валюты, вырученной от международных инвестиций, в известный момент времени в будущем;
- продажа иностранной валюты, вырученной от международных инвестиций, точное количество которой и момент продажи неизвестны;
- поддержание текущей стоимости портфеля международных инвестиций в пересчете на валюту инвестора.

8.2. Особенности организации валютных рынков на современном этапе

При международных инвестициях необходимы покупка и продажа иностранной валюты, которые осуществляются на валютных рынках. Наиболее крупным является Международный валютный межбанковский рынок, на котором действуют ведущие банки, а также специализированные брокеры, являющиеся посредниками для локальных рынков. Связь между участниками этого рынка осуществляется по телефону, телексу и компьютерным сетям. С технической стороны функционирование современных валютных рынков можно представить в виде совокупных – и телексных, и телеграфных, телефонных и прочих контактов между банками. Участники рынка должны быть связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и иметь оперативное информационное обеспечение. Быстрота получения информации является решающим фактором успеха операций.

Мировой валютный рынок на современном этапе своего развития приобрел **некоторые особенности**:

- 1) наблюдается рост интернационализации валютного рынка стран;
 - 2) операции совершаются непрерывно в течение суток, попеременно во всех частях света: начинаясь на Востоке (Токио, Сянган и др.), далее переходя в Европу (Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Москва и др.), а затем – в США (Нью-Йорк, Вашингтон);
 - 3) унифицируется техника валютных операций, международных расчетов и кредитов;
 - 4) быстро развивается срочный сектор валютного рынка (когда поставка валюты по сделке осуществляется через оговоренный период времени, но свыше двух дней по курсу, установленному на момент заключения сделки);
 - 5) растет объем валютных операций с целью страхования (хеджирования) от валютных рисков;
- б) широко применяются электронные средства связи.

В настоящее время участники валютного рынка, кроме того, имеют дилинговые системы для связи (Телерейт-дилинг и Рейтер-дилинг). Информация о валютных курсах имеется в международных базах данных, таких, как системы Tenfore и Fogex, которые непрерывно дают котировки ведущих банков. Международный межбанковский рынок – большой оптовый рынок валют. В каждой стране действуют свои межбанковские валютные рынки, деятельность которых определяется национальными правилами их регулирования.

При международных инвестициях осуществляются конвертация валюты инвестора в валюты инвестиций и размещение полученных средств на рынках инвестиционных активов в этих валютах. Текущая доходность портфеля международных инвестиций, или полученный доход в валютах инвестиций, должна пересчитываться, или конвертироваться в валюту инвестора.

Таким образом, современные валютные системы и валютные рынки являются мировыми, что делает их составной частью мирового хозяйства и международных экономических отношений.

8.3. Типы валютных рынков

В различных странах складываются различные *типы валютных рынков* – в зависимости от степени их организованности. По данному признаку различают:

- организованные или биржевые валютные рынки;
- неорганизованные или межбанковские валютные рынки.

На *организованных* валютных рынках более половины всех валютных сделок осуществляется на валютных биржах, которые выступают как некоммерческие предприятия и главными задачами ставят мобилизацию временно свободных валютных ресурсов и организацию торгов. Такие рынки сложились в РФ и многих развивающихся странах. В большинстве промышленно развитых стран (Япония, Франция и т.д.) роль валютных бирж заключается в установлении валютных курсов и фиксации справочных курсов валют.

Неорганизованный валютный рынок включает все внебиржевые валютные сделки, которые совершаются в большей степени непосредственно между банками, поэтому он называется межбанковским. В промышленно развитых странах около 90% валютных сделок осуществляется на данном валютном рынке.

Независимо от типа валютного рынка, большая часть валютных сделок (85-95%) проводится либо от имени, либо непосредственно банками, уполномоченными вести валютные операции.

В одних странах, например, США, такое право предоставлено всем банкам, в других – Франции, Японии, - специальным кредитным учреждениям, в России – только тем коммерческим банкам, которые получили от ЦБ РФ Генеральную и расширенную лицензии на валютные операции.

8.4. Функционирование международного рынка ссудных капиталов

Мировой рынок капиталов в широком смысле слова охватывает всю совокупность

международных кредитных операций. Но на практике это понятие употребляется в узком смысле и распространяется лишь на свободную миграцию ссудного капитала между странами. В частности, в него не включаются межгосударственные кредиты, прямое кредитование внешней торговли и другие связанные кредитные операции, поскольку статистика международных и национальных рынков капиталов содержит только данные о финансовых кредитах, облигационных займах и новых финансовых инструментах.

Практика показывает, что международный кредит достаточно активно стимулирует экспорт товаров и услуг, создает благоприятные условия осуществления иностранных инвестиций, служит средством получения прибыли в виде процентов за предоставленные суммы. Кроме того, кредит способствует созданию и укреплению в странах-должниках выгодного для иностранных корпораций и фирм экономического и политического режима.

Мировой рынок ссудных капиталов представляет собой совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. Его основная задача состоит в том, чтобы собирать и перераспределять финансовые ресурсы во всемирном масштабе.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет свою специфическую структуру управления, основой которой являются профессиональные участники рынка, выступающие в роли посредников между заемщиками и кредиторами разных стран. К их числу относятся финансовые компании, фондовые биржи, крупнейшие транснациональные банки и другие кредитно-финансовые учреждения. Все эти финансовые организации собирают огромные денежные средства, поступающие на мировой рынок капиталов от официальных институтов, частных корпораций, пенсионных фондов, банков, страховых компаний и т.д. Основными заемщиками на мировом рынке капиталов являются государственные органы, ТНК, международные и региональные организации.

Мировой рынок ссудных капиталов возник на базе национальных рынков развитых стран – США, Англии, Франции, Германии, Швейцарии, которые сформировали систему перелива капиталов в рамках мирового хозяйства, что отражает естественный процесс объединения рынков промышленно развитых стран. Объективной основой формирования рынка ссудных капиталов явились дальнейшее развитие МРТ и интернационализация производства на его основе.

В настоящее время мировой рынок ссудных капиталов включает в себя целый ряд международных финансовых центров, которые собирают и перераспределяют по всему миру огромные массы ссудных капиталов. В этих центрах производится подавляющая часть всех международных валютных, депозитных, кредитных, эмиссионных и страховых операций. Это территории сосредоточения банков, специализированных кредитно-финансовых институтов.

В мировом хозяйстве сформировалось **13 финансовых центров:**

1) Лондон (ежедневный объем операций в иностранной валюте составляет 33 млрд. долл.) – занимает первое место в Европе по валютным, депозитным и кредитным операциям. Здесь же располагается большой рынок драгоценных металлов;

2) Нью-Йорк (192 млрд. долл.), где расположен емкий рынок капитала США. Это комплексный рынок ценных бумаг, велика его роль в выпуске акций и облигаций;

3) Токио (128 млрд. долл.);

4) Цюрих и Франкфурт-на-Майне (50 млрд. долл.) – специализируются на предоставлении долгосрочных займов;

5) Люксембург и Париж – осуществляют краткосрочные и среднесрочные кредитные операции;

6) центры на периферии мирового хозяйства – Гонконг (Сянган), Сингапур, Панама, Багамские, Антильские и Каймановы острова (поскольку на их территории учреждены оффшорные зоны). Финансовые операции здесь не подвергаются национальному регулированию. Как правило, они имеют льготные валютные режимы, что и привлекает сюда транснациональные банки и корпорации. В этих налоговых гаванях иногда лишь

регистрируются сделки, совершаемые в различных частях света.

В 5) и 6) концентрируется в совокупности 74 млрд. долл.

8.5. Основные виды кредитных операций на мировом рынке капиталов

Формой движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений является международный кредит. Эта финансовая операция связана с предоставлением заемщику валютных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.

Международный кредит классифицируется по нескольким главным признакам:

По срокам –

-Краткосрочные – до 1 года. Как правило, применяются при кредитовании внешней торговли преимущественно сырьевыми товарами или при международном обмене услугами;

-Среднесрочные – до 5 лет – финансируют экспорт машин и оборудования;

-Долгосрочные – свыше пяти-семи лет – используются для финансирования крупномасштабных проектов на компенсационной основе или при сооружении других объектов промышленности или инфраструктуры.

В зависимости от субъектов –

-Частные – предоставляются фирмами и банками;

-Правительственные. В 70-80-х гг. они предоставлялись преимущественно промышленно развитыми странами развивающимся государствам. Правительства в настоящее время выступают не только активными участниками международных кредитных отношений в роли кредитора или заемщика, но и с позиции гаранта процесса кредитования. Например, государства широко практикуют кредитование экспорта и страхование экспортных кредитов как средства конкурентной борьбы на мировых рынках. Для осуществления операций по страхованию внешнеторговых кредитов и предоставления гарантий по ним созданы и специальные банки;

-Кредиты международных валютно-финансовых организаций и региональных банков развития. Получение кредита у международных организаций часто служит основанием для кредитования страны частными банками.

С точки зрения формы предоставления –

-Товарные (коммерческие) кредиты – это ссуды, предоставляемые экспортерам одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа за поставляемые товары на 8-10 лет;

-Денежные (финансовые) – дают возможность получателю шире использовать средства на покупку товаров, освобождают его от необходимости обращаться за кредитом к поставщикам, производить с ними расчеты за счет полученных средств. Благодаря использованию государственных средств гарантий частные банки нередко предоставляют экспортные кредиты на 10-15% ниже рыночных.

По целевому назначению –

-Связанные – имеют строго целевой характер, закреплённый в кредитном соглашении. К ним относятся, в частности, коммерческие кредиты, предоставляемые на закупку определенных товаров или оплату услуг, и инвестиционные кредиты, предназначенные для строительства конкретных объектов;

-Финансовые – не имеют строго целевого назначения и могут быть использованы по усмотрению заемщика на любые цели, включая погашение задолженности, инвестирование в ценные бумаги, прямые капиталовложения.

Наиболее распространенным видом финансовых кредитов являются синдицированные еврокредиты, источником которых служат ресурсы евровалютного рынка. Как правило, такие кредиты организуют крупные коммерческие банки, возглавляющие консорциумы и составляющие с заемщиками условия кредитования. Срок ссуды составляет 5-10 лет. Процентная ставка по таким кредитам регулярно пересматривается каждые три-шесть месяцев в соответствии с изменением стоимости на международном денежном рынке.

В 80-е гг. увеличилась роль облигационных займов как формы привлечения долгосрочных средств с международных и национальных рынков капитала. Условия облигационных займов

отличаются большим разнообразием. Процентная ставка может фиксироваться на весь срок или пересматриваться. В последние годы большой популярностью у инвесторов пользуются облигации с варрантом – с отдельным документом, дающим владельцу право покупки в течение указанного срока акций по фиксированному курсу. Особой разновидностью таких ценных бумаг являются облигации с золотым варрантом, который дает возможность инвестору приобрести золото по твердой цене независимо от конъюнктуры рынка. В международной практике применяются также конвертируемые облигации, которые при определенных условиях можно обменять на акции компании-должника по заранее установленному курсу.

За последние 10-15 лет на международном рынке ссудных капиталов большое распространение получили новые финансовые инструменты. К ним относятся так называемые **евроноты** – краткосрочные и среднесрочные обязательства с плавающей процентной ставкой. Среди краткосрочных финансовых инструментов видное место занимают еврокоммерческие бумаги – обязательства частных корпораций, выпускаемые на срок 3-6 месяцев с небольшой маржой к соответствующей базовой ставке международного денежного рынка.

Вопросы для самоконтроля:

1. Каковы особенности современной мировой валютной системы?
2. Что такое валютный курс?
3. Каковы инструменты регулирования валютного курса?
4. Межгосударственные структуры в валютно-финансовой сфере.
5. Современные проблемы функционирования евро.

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

2,5,12,19.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 9
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК
(форма – лекция-визуализация)

- 9.1. Общая характеристика международного финансового рынка.**
- 9.2. Структура международного финансового рынка.**
- 9.3. Инвестиционные ресурсы международного финансового рынка.**
- 9.4. Международный рынок ценных бумаг.**
- 9.5. Международная практика выпуска государственных ценных бумаг.**

Вопросы практического занятия:

- 1. Структура международного финансового рынка.
- 2. Международная практика выпуска государственных ценных бумаг.

9.1. Общая характеристика международного финансового рынка

Международный финансовый рынок – это рынок свободных, пригодных для инвестирования за пределами территории своего происхождения денежных (валютных) ресурсов, миграция которых находится под действием спроса и предложения, существующих в отдельных странах (регионах), а также под контролем государств и международных валютно-финансовых центров.

Такая миграция происходит в форме экспорта и импорта капитала между странами в течение уже двух веков.

До второй половины 19 века государственные облигации были преобладающим видом ценных бумаг на рынках всех стран. Затем на международный рынок ценных бумаг стали поступать акции и облигации национальных компаний, привлекающие к себе внимание иностранных инвесторов. Это были ценные бумаги транснациональных корпораций. В международном обороте стали использоваться опционы, фьючерсы, векселя и т.д. В последние десятилетия с ними активно конкурируют евроакции и еврооблигации в связи с введением в обращение евровалют.

Международный финансовый рынок служит рынком вторичных финансовых ресурсов, на котором выступают представители различных стран. Его расширению способствует ряд *факторов*:

- 1) растущая взаимосвязь между национальным и иностранным секторами экономики как следствие увеличения значения внешней торговли;
- 2) снижение контролирующей функции государства в сфере управления денежными и капитальными потоками и валютными курсами;
- 3) внедрение нововведений в торговые операции с ценными бумагами, усиление значения международных торговых и фондовых бирж, совершенствование расчетно-платежных отношений;
- 4) развитие межбанковских телекоммуникаций на базе ЭВМ и электронный перевод финансовых активов;
- 5) в ряде случаев – усиление миграции трудовых ресурсов.

В структуру международного финансового рынка входит совокупность различных финансово-кредитных институтов, через которые осуществляется перемещение капитала в мировой экономике. К ним относятся: транснациональные корпорации и банки, фондовые биржи, государственные агентства, различные финансовые посредники (брокерско-дилерские организации).

Все операции на международном финансовом рынке можно подразделить на два вида:

- 1) *коммерческие* – оплата экспортно-импортных операций;
- 2) *финансовые* – связаны с межотраслевой миграцией капитала в рамках международного инвестирования.

9.2. Структура международного финансового рынка

В международном финансовом рынке выделяют две важнейшие составные части:

А) **еврорынок** – его образуют страны ЕС – это рынок капитала, на котором международные банковские консорциумы (объединения) эмитируют займы в иностранных валютах или международных счетных единицах. Еврорынок состоит из рынка краткосрочных и среднесрочных кредитов, который еще называют еврокредитным, и рынка долгосрочных кредитов.

В основе *еврокредитного* рынка находятся срочные депозиты банков, позволяющие предоставлять заемщикам как краткосрочные ссуды (до 1 года), так и ссуды на длительный срок.

В свою очередь, рынок долгосрочных кредитов предполагает заимствование на срок от 5 до 10 лет и более. Это *еврооблигационный* рынок, на котором происходит заимствование долгосрочного капитала вне национальных границ страны-эмитента.

На еврооблигационном рынке обращаются *два вида* облигаций:

- 1) *иностранные*, которые характеризуются тем, что субъект-эмитент и субъект-инвестор находятся в различных странах;
- 2) *еврооблигации* – займы международных финансовых институтов (например, МБРР), а также займы, выпущенные различными международными компаниями.

Б) **рынок иностранной валюты** – порождает свои виды ценных бумаг. Он образуется из взаимодействия национальных денежных систем и представляет собой место встречи продавцов и покупателей валют, не привязанных к определенному географическому региону, не имеющее фиксированного времени открытия и закрытия. На этом рынке используются валюты с различным режимом национального регулирования, причем главную роль играют СКВ.

На рынке иностранной валюты производят два вида операций:

1) текущие сделки (**спот**), при которых поставки валюты должны быть завершены в течение двух ближайших дней. Такая сделка предполагает покупку иностранной валюты в обмен на национальную на условиях ее поставки банком не позже второго рабочего дня со дня заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения. Эти сделки осуществляются с помощью быстродействующей автоматической связи. На валютных биржах они происходят по устной, но обязательной к исполнению договоренности;

2) срочные сделки (**форвард**), при которых стороны договариваются о поставке оговоренной суммы иностранной валюты через определенный срок. При этом цена на валюту определяется в момент заключения сделки, а расчеты осуществляются по тому курсу валют, который сложится на момент обозначенного в ней срока. Главными участниками сделок на рынке иностранных валют выступают национальные центральные эмиссионные банки, а также ТНК. В качестве посредников, соединяющих на рынке продавцов и покупателей валюты, выступают валютные брокеры.

Специфика форвардных сделок состоит в том, что курс может быть как выше курса спот, так и ниже его. В первом случае имеет место плюсовая разница, или премия (**репорт**), во втором – минусовая разница, или дисконт (**депорт**).

Операции с фьючерсами и опционами являются разновидностями срочной сделки на рынке иностранных валют.

Торговля валютой предполагает существование нескольких видов ее курсов: курс продавца и курс покупателя. По курсу продавца банк продает валюту, а по курсу покупателя приобретает

ее. Количественная разница между курсами продавца (высший курс) и покупателя (низший курс) покрывает издержки банка и приносит ему прибыль.

На валютных биржах применяют два метода котировки иностранной валюты по отношению к национальной – прямую и косвенную.

Прямая котировка предполагает определение курса единицы – меры иностранной валюты (правая часть), выраженной в национальной валюте (левая часть). При *косвенной котировке* национальная валюта принимается за единицу (правая часть), по отношению к ней определяется количество иностранных денежных единиц (левая часть).

Чаще всего расчет валютных курсов относительно друг друга осуществляется через доллары США. Такой способ расчета называется *кросс-курсом*.

9.3. Инвестиционные ресурсы международного финансового рынка

В настоящее время на международном финансовом рынке можно выделить три полюса мирохозяйственных связей: европейский, североамериканский и азиатско-тихоокеанский.

Европейский полюс объединяет индустриально развитые страны, входящие в Европейский Союз, а также страны Восточной Европы, Ближнего Востока, традиционно тяготеющие к финансовому рынку Швейцарии. Этот рынок характеризуется годовыми объемами капитала в 9 трлн. долл., наличием наиболее дешевых и долгосрочных ресурсов, предоставляемых иностранным инвесторам из расчета 2-4% годовых.

Североамериканский полюс охватывает в основном рынки США и Канады с годовыми объемами капитала в 18 трлн. долл. Финансовым центром является США. Рынок отличается существенной долей импортируемых финансовых ресурсов, большим объемом сделок с ценными бумагами с иностранными инвесторами. Для распространения ценных бумаг иностранных эмитентов применяются различные схемы депонирования ценных бумаг в иностранных банках с последующим выпуском в США депозитарных расписок.

Азиатско-тихоокеанский полюс (АТП) мирохозяйственных связей представлен странами Юго-Восточной Азии и Океании. Финансовые ресурсы АТП концентрируются на рынке Японии. Годовые объемы капитала превышают 6 трлн. долл. Этот рынок базируется в основном на собственных ресурсах и по сравнению с рынком США характеризуется невысокой долей заемного капитала. Крупнейшими импортерами ресурсов рынка Японии являются Китай, страны Океании и Юго-Восточной Азии, а также в последние годы – страны Латинской Америки и Западной Европы. В настоящее время отмечается рост тяготения АТП к европейскому рынку, все большая часть финансово-хозяйственных связей сосредоточивается между Японией и Швейцарией.

Мировой опыт показывает, что инвестиции в производительной форме направляются в основном в те страны, которые характеризуются динамично и эффективно развивающимися рыночными отношениями. США, Европейский Союз и Япония концентрирует свою долю общего объема вывоза и ввоза инвестиций. В рамках этой триады идет интенсивное движение капитала, активными участниками которого являются ТНК, которым принадлежит 90% прямых зарубежных инвестиций.

Распределение объемов прямых инвестиций между различными группами стран выглядит следующим образом: около 65% приходится на индустриально развитые страны, более 30% - на развивающиеся страны и менее 5% - на страны Центральной и Восточной Европы (включая Россию).

В настоящее время происходит постепенное изменение условий международной экономической деятельности. Суть этих изменений в общем виде заключается в следующем:

- возникают условия для более легкого доступа к иностранным рынкам, факторам производства за рубежом, широкого выбора способов проникновения на иностранные рынки: торговля, прямое инвестирование, соглашения подрядного типа, франчайзинг;

- расширение рынков создает благоприятные возможности для экономического роста компаний, но в то же время усиливает конкуренцию в региональном и глобальном масштабах, побуждая фирмы к постоянному поддержанию своей конкурентоспособности;

-ТНК получают возможность маневрировать принадлежащими им материальными и нематериальными активами в разных странах, добиваясь их максимально эффективного использования в интересах всей структуры;

-изменяется сравнительное значение разных факторов, влияющих на размещение прямых иностранных инвестиций. В частности, повышается роль административных и налоговых условий для деятельности иностранного капитала и состояния инфраструктуры.

9.4. Международный рынок ценных бумаг

Международный рынок ценных бумаг состоит из *двух секторов*:

1) *сектор бумаг, которые* появились непосредственно на международном финансовом рынке и представляют собой результат существующих между странами на государственном и корпоративном уровне экономических отношений. К этому сектору относятся также ценные бумаги, эмитированные финансовыми институтами различных международных организаций (ООН, ЕС, Организация Экономического Сотрудничества и Развития и др.);

2) *сектор национальных ценных бумаг*, поступивших для реализации на международный рынок.

В настоящее время законодательно оформлена процедура, способствующая различным субъектам рынка активно участвовать в международной торговле ценными бумагами. Она подразумевает, что коммерческие инвестиционные банки по поручению своих клиентов приобретают иностранные акции (облигации), которые остаются в местах своего хранения и взамен которых выпускаются депозитные сертификаты, допускаемые к продаже на региональных фондовых биржах. Таким образом, идет постоянная смена собственников ценных бумаг в национальном и международном масштабах.

Крупные банки, которые зачастую выполняют функции биржи, играют в международной торговле ценными бумагами все возрастающую роль. В 70-х гг. XX в. в рамках ОЭСР началось создание единого западноевропейского оборота ценных бумаг на базе автоматизированной системы котировки НАСДАК, внедренной в США для обслуживания внебиржевого оборота.

Все государства регулируют поступление иностранных ценных бумаг на национальный рынок *посредством*:

-административных методов: через регулирование эмиссии иностранных бумаг на национальный рынок (установление соответствующих квот), и через определение категории эмитентов, которым предоставляются права выхода на этот рынок;

-налоговых методов, через введение специальных налогов на эмитентов и инвесторов, приобретающих иностранные акции и облигации. Как правило, такими налогами облагаются лишь доходы, получаемые от владения иностранными ценными бумагами;

-валютного контроля, осуществляемого центральными банками соответствующих стран и заключающихся в особом порядке приобретения иностранной валюты, необходимой для покупки иностранных бумаг.

В России иностранные ценные бумаги можно приобрести *тремя способами*:

1) на фондовых биржах, где они проходят листинг и регистрацию;

2) на внебиржевом рынке, где ими торгуют коммерческие банки инвестиционные фонды;

3) обратившись к услугам фирм-участников фондового рынка других стран.

В России существует ряд фирм, на протяжении ряда лет занимающихся инвестированием капитала в акции компаний США и других стран. К их числу относится, например, Американо-Российский коммерческий альянс – АРКА. Это ОАО со 100%-ным иностранным капиталом, зарегистрированное в 1991 г. АРКА связан с Нью-Йоркской фондовой биржей, где он может приобретать акции через посредников.

9.5. Международная практика выпуска государственных ценных бумаг

В международной практике встречается много видов долговых финансовых обязательств

государства. Наибольшее развитие рынок ценных бумаг имеет в *США*, на нем государство выступает как самый крупный заемщик.

В зависимости от способности обращаться государственные ценные бумаги делятся на обратимые и необратимые.

Обратимые – это бумаги, торговля которыми идет во всех секторах фондового рынка на открытых аукционах. К ним относятся казначейские векселя в виде записей на счетах (сроком на 3-12 мес.) и казначейские долгосрочные облигации (выпускаются на срок от 10 до 30 лет).

Необратимые – это государственные ценные бумаги, не подлежащие купле-продаже. Возмещение по ним производится только покупателю. Они не подлежат передаче и не могут использоваться в качестве обеспечения по ссудам. В США много таких видов бумаг, в том числе – сберегательные облигации серий *ЕЕ* и *НН*.

Облигации серии ЕЕ продаются со скидкой 50% и погашаются по номиналу. Разница между продажной ценой и номиналом равна общей сумме процентов за весь период выпуска. Номинал облигаций – от 50\$ до 10 тыс. \$, срок их погашения – 8 лет. Проценты по ним растут по мере пребывания на руках у инвесторов.

Облигации серии НН продаются при выпуске по тому же номиналу сроком на 10 лет. Проценты по ним объявляются заранее и выплачиваются два раза в год. Облигации могут быть погашены досрочно, но по цене ниже номинала. В настоящее время их можно приобрести лишь в обмен на облигации серии *ЕЕ* с минимальной номинальной стоимостью 500\$.

В *Германии* государство покрывает до 50% внутреннего долга с помощью выпуска долговых обязательств. К государственным ценным бумагам относятся займы федерального правительства, облигации Федерации, займы федеральных железных дорог, почты, земель, коммун и городов.

Размещением государственных ценных бумаг занимается Облигационный банковский консорциум, ведущую роль в котором играет Бундес-банк. Ему разрешается резервировать до 20% эмиссии с целью поддержания курса.

Наряду с рыночными, в Германии эмитируются и нерыночные ценные бумаги государства. К ним относятся казначейские сертификаты серий *А* и *Б* (в первом случае проценты выплачиваются ежегодно, во втором – накапливаются и выплачиваются при погашении) и казначейские финансовые обязательства, выпускаемые сроком на 1-2 года для покрытия краткосрочной потребности федерального правительства и его учреждений в средствах.

Широко используется эмиссия государственных ценных бумаг в *Великобритании* (например, облигации Банка Англии), в *Японии* (корпорации жилищного и дорожного строительства, развитие инфраструктуры, особенно энергетики, а также правительственные учреждения по финансированию государственных предприятий в регионах также выпускают ценные бумаги), и в других государствах.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте инструменты российского фондового рынка как факторы осуществления иностранных инвестиций.

2. Какие виды операций проводят на рынке иностранной валюты?

3. В чем отличие прямой котировки от косвенной?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

8,13,20.

Электронные ресурсы:

1,2.

ЛЕКЦИЯ 10
ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ
(форма – лекция традиционная)

- 10.1. Перспективы интеграции РФ в мировую экономику.**
- 10.2. Инвестиционный климат в РФ.**
- 10.3. Факторы усиления инвестиционной активности в России.**
- 10.4. Тенденции вывоза частного капитала из России.**
- 10.5. Способы привлечения иностранных инвестиций в экономику России.**
- 10.6. Управление иностранными инвестициями в российских регионах.**
- 10.7. Особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику Саратовской области.**

Вопросы практического занятия:

- 1. Тенденции вывоза частного капитала из России.
- 2. Способы привлечения иностранных инвестиций в экономику России.
- 3. Управление иностранными инвестициями в российских регионах.
- 4. Особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику Саратовской области.

10.1. Перспективы интеграции РФ в мировую экономику

В настоящее время структура российского экспорта носит преимущественно сырьевой характер, что свойственно только странам с очень низким уровнем экономического развития. Россия вывозит крайне мало промышленных потребительских товаров, а также машин и оборудования. Это объясняется рядом причин, в частности, низкой конкурентоспособностью российских промышленных товаров на мировом рынке. Неблагоприятна также и структура импорта, по которому в страну ввозится в основном продовольственная продукция.

Все это позволяет констатировать, что страна участвует в МРТ в качестве поставщика сырья и потребителя готовой продукции непроемкого потребления. Такое положение в МРТ неблагоприятно, так как в мировой практике наблюдается устойчивая тенденция ухудшения условий торговли при обмене сырьем на готовую продукцию.

Участие России в мировых финансовых потоках также неэффективно. Экономика РФ на современном этапе обременена огромной внешней государственной и негосударственной задолженностью. В то же время, большие масштабы приобрело бегство частных капиталов из России как по экономическим, так и по другим причинам. Прямые зарубежные инвестиции, способные приносить с собой новые технологии, поступают в недостаточных количествах. Легальный вывоз капитала из России в виде прямых инвестиций также ничтожен.

Осуществляя процесс интеграции России в мировую экономику, необходимо осознавать, что внешняя открытость экономики не может являться самоцелью преобразований в РФ, а должна служить предпосылкой повышения эффективности российской экономики с целью повышения уровня благосостояния каждого гражданина и социальной защищенности. Обеспечение экономической безопасности заключается в сведении к минимуму того ущерба, который может быть нанесен российской экономике в результате действия факторов мировой хозяйственной конъюнктуры, международной конкуренции, неэффективными действиями российских политических и экономических субъектов на мировых рынках.

Всемирной торговой организацией (ВТО) определены количественные критерии, негативное отклонение от которых означает возможность нанесения соответствующей стране серьезного ущерба экономической и национальной безопасности. Предельные значения некоторых из них, последствия, соответствующие их нарушению, а также уровни этих критериев для России приведены в таблице.

Соотношение предельно-критических и реальных показателей развития России

Показатель	Предельно-критический уровень в мировой практике, %	Вероятные социально-экономические последствия для страны	Уровень показателя в России, %
Уровень падения ВВП	30-40	Деиндустриализация экономической системы страны	Свыше 50
Доля импортных продуктов питания	30	Стратегическая зависимость страны от импорта	Свыше 40
Доля в экспорте продукции деревообрабатывающей промышленности	40	Колониально-сырьевая структура экономики	Около 10
Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	10-15	Технологическое отставание экономики	1,5-1,8
Доля в ВВП государственных ассигнований на науку	2,0	Разрушение интеллектуального потенциала	Около 1,0

10.2. Инвестиционный климат в РФ

Возможности привлечения иностранных инвестиций во многом зависят от того, какие условия для деятельности иностранных инвесторов созданы в принимающей стране, насколько благоприятен ее инвестиционный климат.

Инвестиционный климат – обобщающая характеристика совокупности юридических, социальных, экономических, организационных, правовых, бытовых, политических и других факторов, определяющих целесообразность инвестирования в экономику страны, степень риска вложений капитала и возможность их эффективного использования.

Таким образом, инвестиционный климат предполагает *комплекс условий*, необходимых для эффективного оборота иностранных капиталов в экономике страны:

- 1) показатели общего состояния национальной экономики (объем ВВП, темпы его роста, уровень инфляции и безработицы и т.д.);
- 2) государственная политика по стимулированию инвестиций;
- 3) действующее хозяйственное законодательство, особенно – в сфере регулирования инвестиционных потоков;
- 4) участие страны в деятельности международных организаций.

В последние годы в литературе принято выделять **следующие этапы** привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию:

- 1) 1991 – август 1998 г. – возрастание объемов прямых иностранных инвестиций;
- 2) август 1998 – март 1999 г. – спад в связи с финансовым кризисом;
- 3) 1999-2007 гг. – рост объемов прямых инвестиций;
- 4) 2008-2009 гг. – снова кризисный спад;
- 5) 2010 г. – по настоящее время – стабилизация и постепенное восстановление докризисных показателей в инвестиционной сфере.

В Комплексной программе стимулирования инвестиций предусмотрены следующие **меры по улучшению** инвестиционного климата для привлечения иностранных капиталов:

- 1) обеспечение защищенности личности и собственности инвесторов;
- 2) совершенствование правовой базы в финансовом, валютном, налоговом, тарифном регулировании;
- 3) создание системы гарантирования и страхования инвестиций;

4) устранение дублирования со стороны различных уровней управления в решении вопросов регулирования инвестиционной деятельности.

10.3. Факторы усиления инвестиционной активности в России

Подобно другим странам, Россия рассматривает иностранные инвестиции как **стимул для:**

- 1) ускорения экономического и технического прогресса;
- 2) обновления и модернизации производственного аппарата;
- 3) овладения передовыми методами организации производства;
- 4) обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

В конце прошлого столетия Россия выступала в международном перемещении капитала одновременно в роли проблемного должника, активного заемщика и экспортера финансовых ресурсов. В новом веке, исправно платя по внешним долгам, Россия не прекращает привлекать иностранный капитал и вывозить свой капитал за рубеж.

Экспорт и импорт капитала – один из аспектов интернационализации хозяйственной жизни, заметно усилившейся в последней трети прошлого века и породившей процессы глобализации. Экспорт капитала в отечественной литературе определяется как перемещение капитала юридических и физических лиц одной страны в другие страны с целью получения прибыли, в том числе процентов и дивидендов, для укрепления позиций в зарубежной экономике, борьбы за рынки сбыта и источники сырья. Экспорт имеет результатом появление у экспортера зарубежных материальных или финансовых активов, на которые он получает право требования. Импорт капитала – это привлечение ресурсов из-за границы. Сопровождающееся возникновением обязательств реципиента перед иностранным инвестором.

Соотнося объемы экспорта и импорта капитала, можно выявить, насколько достаточен объем собственных финансовых ресурсов (сбережений) для удовлетворения потребностей накопления. В случае превышения активов над обязательствами имеет место чистый вывоз (отток) капитала, свидетельствующий о его избыточности; в противоположном случае происходит чистый ввоз (приток капитала) в страну, который свидетельствует о его недостатке.

Положительную роль в привлечении иностранных инвестиций в российскую экономику играют **следующие факторы:**

- богатые и сравнительно недорогие природные ресурсы;
- огромный внутренний рынок и дешевая квалифицированная рабочая сила;
- отсутствие серьезной конкуренции со стороны российских производителей;
- возможность участия иностранных инвесторов в приватизации;
- возможность получения быстрой сверхприбыли.

В то же время, имеют место **негативные факторы**, препятствующие притоку иностранного капитала:

- неразвитость отраслей инфраструктуры;
- устаревший производственный аппарат;
- высокий удельный вес добывающей и тяжелой промышленности при относительной неразвитости современных отраслей перерабатывающей промышленности;
- низкий уровень развития сельскохозяйственного производства;
- чрезвычайная криминализация экономики.

10.4. Тенденции вывоза частного капитала из России

Экспорт и импорт капитала осуществляются в разнообразных формах: трансферты, займы, кредиты, прямые и портфельные инвестиции, авансы, переводы, размещение средств в депозиты и на текущие счета, накопление наличной валюты и некоторые другие, в том числе нелегальные, формы. Нелегальный экспорт капитала обычно трактуется как его бегство или

утечка.

Наиболее фундаментальная причина оттока заключается в узости внутреннего рынка и недостаточности спроса. Внутри страны в последние пять лет потреблялось от 80 до 89% произведенного ВВП, а оказывавшаяся «лишней» часть проданных товаров и услуг направлялась за границу. При таком соотношении производства и потребления Россия не могла не быть нетто-экспортером капитала.

Основная роль в вывозе отечественного капитала за рубеж принадлежит частному сектору. Эта утечка частично компенсируется притоком финансовых ресурсов в Россию, включая репатриацию в различных формах. Возможности использования вывозимого капитала внутри страны пока ограничены.

10.5. Способы привлечения иностранных инвестиций в экономику России

В России политику привлечения иностранных инвестиций составляют **следующие элементы**:

- 1) определение форм и методов мобилизации иностранных капиталов;
- 2) установление взаимосвязи инвестиционной политики с каналами размещения привлеченных капиталов;
- 3) взаимосвязь инвестиционной и денежной политики ЦБ РФ;
- 4) взаимосвязь иностранных инвестиций с длительным сроком окупаемости и краткосрочных вложений.

Привлечение иностранных инвестиций может осуществляться российскими предприятиями (предприятия, принимающие инвестиции, называют *реципиентами*) различными способами: кредиты иностранных банков, коммерческие кредиты под государственные гарантии, связанные кредиты (экспортное финансирование), эмиссия и размещение акций через программы АДР, использование концессионной системы.

Банковский кредит выступает в форме предоставления денежной суммы особым категориям заемщиков, например, он может быть предоставлен банком, участвующим в финансовом обеспечении приоритетной международной инвестиционной программы.

Получение *кредита от коммерческой структуры* осуществляется под предоставление правительственных гарантий. Правительство через **аффилированные организации** (министерства, специально созданные фонды) выступает гарантом предприятия и выплачивает сумму кредита коммерческой структуре в случае невозврата.

Экспортное финансирование используется предприятиями-инициаторами инвестиционных проектов для привлечения заинтересованных в экспорте своей продукции иностранных производителей соответствующего технологического оборудования. Такие инвестиционные проекты могут реализовываться в рамках межгосударственных кредитных линий (например, российско-германская «Гермес»), которые позволяют преодолеть несоответствия между правовыми и экономическими нормами РФ и зарубежных стран.

По данной схеме российское предприятия подбирает поставщика требуемого технологического оборудования в стране, определенной в соответствии с требованиями кредитной линии, и подписывает с ним рамочное соглашение. Требования к российской стороне включают предоставление бизнес-плана, составленного в соответствии с международными стандартами, финансовой гарантией региональной администрации, письмами Правительства РФ.

В схеме также участвуют:

- западный банк, финансирующий своего производителя технологического оборудования;
- уполномоченная страховая компания, страхующая кредит;

-российский уполномоченный банк, через который осуществляется рефинансирование проекта.

Эмиссия и размещение акций среди иностранных инвесторов предполагают приобретение иностранным инвестором доли акционерного капитала предприятия. Продавая часть своих акций инвестору, предприятие, тем самым, продает ему часть своей собственности. При этом инвестор получает право участвовать в определении основных направлений деловой политики предприятия.

Одним из способов привлечения прямых зарубежных инвестиций для эффективно работающих российских предприятий является выпуск и размещение среди потенциальных стратегических инвесторов глобальных депозитарных расписок (GDR) и американских депозитарных расписок (ADR) на эмиссию акций российского эмитента. Выпуск этих расписок позволяет реальным зарубежным инвесторам получить контрольный пакет акций объекта инвестирования и одновременно минимизировать риски, связанные с обращением принадлежащих им ценных бумаг, которые будут регламентированы не только национальными, но и международными нормами права.

Перспективным механизмом привлечения иностранных инвестиций является использование *концессионной системы* в рамках развития компенсационных соглашений, договоров о разделе продукции, схем проектного финансирования и др.

Эффективное применение концессионной системы, обеспечивающей оптимальное распределение доходов и рисков между участниками инвестирования (см. тему «СПП»), может существенно увеличить приток инвестиций в реальный сектор российской экономики.

10.6. Управление иностранными инвестициями в российских регионах

Региональная инвестиционная политика включает совокупность мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса для обеспечения устойчивости социально-экономического развития территорий.

В настоящее время доля финансирования инвестиций из территориальных бюджетов не везде выделяется отдельной строкой, а местные бюджеты не располагают собственной материальной базой для инвестирования и целиком зависят от трансфертов из вышестоящих бюджетов, которые изначально не имеют целью поддержку инвестиций.

Для региональной структуры инвестиций наиболее характерны перекосы в распределении полученных ресурсов. Это объясняется тем, что региональная политика по привлечению иностранного капитала недостаточно разработана. Кроме того, государственная политика в области иностранных инвестиций должна быть направлена на стимулирование их привлечения в депрессивные регионы через предоставление иностранным инвесторам таможенных и налоговых льгот.

К числу **основных проблем** регионов при регулировании инвестиций можно отнести:

- крупномасштабное перемещение ресурсов из регионов в центр;
- нехватку коммерчески эффективных проектов;
- расхождение интересов собственников и инвесторов (СЭПО и Vausch в 2002 году), чему способствуют и нечеткие законодательные формулировки;
- недостаточная готовность регионов к проведению инвестиционной политики в современных условиях.

Элементами инвестиционной политики регионов являются:

- разработка собственного законодательства, регулирующего привлечение иностранных инвестиций;
- предоставление региональным органам власти в пределах своих полномочий иностранным инвесторам различных финансовых и нефинансовых льгот и стимулов, соответствующих

мировой практике;

-создание организационных структур по содействию инвестициям.

Современная финансовая система должна основываться на самостоятельной роли региональных банков, их связи друг с другом и с центром и непосредственном финансировании ими производства. Администрация региона вместе с банками должна размещать привлеченные денежные средства путем предоставления кредитов предприятиям на своей территории.

В настоящее время наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются Москва, Санкт-Петербург, Сахалинская, Тюменская, Московская, Нижегородская, Иркутская, Омская, Челябинская, Ленинградская области, Краснодарский край, Республика Коми, Республика Татарстан. Недостаток региональной структуры иностранных инвестиций состоит в том, что их основная часть сосредоточена в небольшом числе регионов, что сдерживает выравнивание уровней их социально-экономического развития.

Наиболее эффективными **мероприятиями по стимулированию инвестиционной активности** регионов являются:

1)создание системы финансово-кредитных учреждений для обеспечения финансирования на льготных условиях инвестиционных проектов, пользующихся поддержкой государства;

2)совершенствование механизма формирования федеральных инвестиционных программ с учетом регионального аспекта;

3)создание системы инвестиционных счетов с использованием накапливаемых на них средств только для капитального строительства и затрат на оборудование;

4)совершенствование регионального механизма проведения инвестиционных конкурсов, аукционов и подрядных торгов.

Инвестиционные операции в муниципальных образованиях могут проводиться как национальными, так и иностранными операторами. Прямые иностранные инвестиции позволяют предприятию в одной стране эффективно контролировать управление юридическим лицом (предприятием) в другой. Это подразумевает перенос важнейших факторов производства, таких, как капитал, оборудование, менеджмент и другие ресурсы (ноу-хау, патенты и проч.) на другие производственные места и заводы, инвестирование «с нуля»: полностью нового предприятия (включая расширение производственных мощностей, принадлежащих иностранному инвестору).

В течение нескольких первых лет ТНК обычно позволяют своим зарубежным филиалам реинвестировать полученную прибыль в расширение своих бизнес-операций.

При этом инвесторы анализируют большое число факторов:

-средний уровень оплаты труда;

-социальные отчисления;

-аренду, цены на недвижимость;

-прямые и косвенные налоги;

-цены на ресурсы и услуги (энергия, вода, газ, канализация и очистные сооружения);

-транспортные расходы (воздушные, ж/д и автоперевозки);

-природоохранное законодательство;

-обеспечение жильем;

-наличие образовательных учреждений;

-культура и отдых.

Для привлечения инвестиций большое значение имеют организационные меры, связанные с тщательным планированием сценариев, бизнес-разведки и налаживания контактов.

Так, Москва формирует собственную систему гарантий и страхования иностранных инвестиции: обеспечение возвратности кредитов, предоставление гарантий в форме поручительства Правительства Москвы, создание страховых фондов в зарубежных банках, развитие титульного страхования (страхования прав собственности).

В городе уже активно развивается механизм гарантий прав инвесторов с учетом социально-

экономической значимости проектов, сделок и форм взаимоотношений партнеров:

- гарантии защиты прав собственности и их юридической чистоты;
- государственная регистрация недвижимости и сделок с ней;
- гарантии выполнения условий сделок и возмещения затрат и убытков при изменении первоначально установленных условий.

Созданы условия по практическому использованию залоговых (ипотечных) форм гарантий для привлечения инвестиционных ресурсов.

Правительство Москвы предоставляет инвесторам разнообразные услуги, связанные с началом и ходом строительства: разработку схем землепользования и размещения объектов, оформление градостроительной документации, подготовку территории, подвод коммуникаций и транспортных путей и т.п. Все это город может обеспечить, в том числе за счет средств городского бюджета.

10.7. Особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику Саратовской области

Отраслевые приоритеты привлечения иностранного капитала в экономику Саратовской области формируются под действием таких факторов, как традиционная специализация региона, структурная перестройка хозяйства области, учет интересов потенциальных зарубежных инвесторов.

Выделяют следующие **приоритетные сферы** привлечения иностранных инвестиций в экономику Саратовской области:

- 1) быстро окупаемые высокоэффективные проекты в области машиностроения и производства товаров народного потребления, имеющие возможности экспорта и внутреннего сбыта;
- 2) проекты в торговле, сфере услуг, агропромышленном комплексе, строительстве, мебельной промышленности, направленные на удовлетворение первоочередных потребностей местного хозяйства и насыщение регионального потребительского рынка;
- 3) инновационные венчурные проекты конверсионных предприятий, НИИ, ВУЗов, позволяющие наладить производство новых видов продукции, имеющей хозяйственные рыночные перспективы.

Концепция экономической политики в отношении иностранных инвестиций на территории Саратовской области исходит из необходимости **решения следующих задач**:

- повышения международного рейтинга области как реципиента капитала путем совершенствования совокупности технических и экономических механизмов привлечения иностранных инвестиций для снижения рисков;
- обеспечения стабильного налогового режима для зарубежных инвесторов на областном уровне, при этом предпочтение должно отдаваться установлению единого годового сбора с иностранных и совместных предприятий, включающего всю совокупность местных налогов;
- разработки и реализации выгодной для области политики привлечения иностранных инвестиций.

Для этого необходимы **следующие меры**:

- 1) создание единой областной системы содействия иностранным инвестициям, включая организацию центра содействия зарубежным инвестициям при Правительстве области;
- 2) повышение информационной осведомленности об инвестиционном климате области зарубежных партнеров;
- 3) формирование международных финансовых групп, международных венчурных фондов, международных лизинговых компаний и т.д. с учетом специфики Саратовской области;
- 4) развитие системы гарантий и льгот иностранным инвесторам за счет местных источников, включая осуществление залоговых операций.

Вопросы для самоконтроля:

- 1.В чем заключаются преимущества осуществления иностранных инвестиций для

российских регионов?

2.Каким образом предприятия в субъектах РФ осуществляют инвестиционную деятельность?

3.Назовите субъектов иностранного инвестирования в Саратовской области.

4.Каковы перспективы реформирования инвестиционной политики Саратовской области на современном этапе?

Основная литература:

1,2.

Дополнительная литература:

1,13,18.

Электронные ресурсы:

1,2.

□□ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

а) основная литература (библиотека СГАУ)

1. Совершенствование инвестиционной сферы в процессе производства аграрной продукции: монография [Текст] / Н.И. Кузнецов [и др.]- М.: Экономическая газета, 2012.- 204с.-ISBN 978-5-9040-0062-2.

2. **Суэтин, А.А.** Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика [Текст]: учебник /А.А. Суэтин.- М.: КНОРУС, 2013.- 316 с.-ISBN 978-5-3740-0255-3.

б) дополнительная литература

1. **Аскинадзи, В.М.** Коллективные и венчурные инвестиции [электронный ресурс]: учебное пособие / В.М. Аскинадзи.- М.: Евразийский открытый институт, 2011.- 208с.

2. **Басовский, Л.Е.** Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская.- М.: Инфра-М., 2012.- 241с.

3. **Бакша, Н.В.** Инвестиционный менеджмент [Текст]: учебное пособие / Н.В. Бакша.- Тюмень, издательство ТГУ, 2011.- 588с.

4. **Баширов, Э.К.** Оценка влияния инноваций на конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве / Э.К. Баширов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов.- 2012.- №3.- С.65-68.

5. **Валов, В.** Инфраструктурные инвестиции зарубежных ТНК / В. Валов // Международная экономика.- 2012.- №12.- С.47-62.

6. **Жутяева, С.А.** Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебно-методическое пособие / С.А. Жутяева, А.В. Шариков.- Саратов: РАТА, 2012.- 120с.

7. **Иванова, С.** Политика России в отношении прямых иностранных инвестиций в АПК / С. Иванова // АПК: экономика, управление.- 2012.- №5.- С. 13-21.

8. **Илышев, А.М.** Учет и анализ инновационной и инвестиционной деятельности [Текст]: учебное пособие / А.М. Илышев. – М.: Финансы и статистика, 2010.- 240с.

9. **Корнаи, Я.** Инновации и динамизм: взаимосвязь систем и технического прогресса / Я. Корнаи // Вопросы экономики.- 2012.- №4.- с.4-15.

10. **Кричевский, Н.А.** Страхование инвестиций. Управление инвестиционными рисками [Текст] / Н.А. Кричевский.- М.: «Дашков и Ко», 2011.- 255с.

11. **Кузнецова, С.А.** Инвестиции [электронный ресурс]: учебное пособие/ С.А. Кузнецова.- Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2012.- 179с.

12. **Липницкий, Т.В.** Инновации и инновационные процессы в сельском хозяйстве / Т.В. Липницкий, П.В. Никифоров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2013.- №5.- С.54-56.

13. **Лубков, А.И.** Инвестиции в АПК – инвестиции в будущее / А.И. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2012.- №11.- С.4-8.

14. **Меньшикова, А.С.** Влияние глобализации на развитие национального рынка ценных бумаг в рамках «открытой» и национальной моделей фондового рынка / А.С. Меньшикова // Финансы и кредит.- 2012.- №11.- С. 43-50.

15. **Павлова, В.** Проблемы и перспективы привлечения российских инвестиций странами ЕС / В. Павлова // Международная экономика.- 2013.- №2.- С.62-67.

16. **Санду, И.** Инновационное развитие сельского хозяйства до 2020 г. / И. Санду, Н. Рыженкова // АПК: экономика, управление.- 2012.- №2.- С. 9-20.

17. **Соколова, Е.** Конкуренция на инновационных рынках: особенности определения и анализа / Е. Соколова // Вопросы экономики.- 2012.- №9.- С.126.

18. **Староверова, Г.С.** Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина.- М.: Кнорус, 2012.- 312с.

19. **Теплова, Т.В.** Инвестиции [электронный ресурс]: рек. УМО, учебник для ВУЗов по специальности 080100 «Экономика», для бакалавров / Т.В. Теплова. - М.: Юрайт, 2011. - 724с.

20. **Шинкевич, А.Н.** Инвестиции [электронный ресурс]: учебное пособие / А.Н. Шинкевич. - Краснодар: Южный институт менеджмента, 2012. - 144с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, Агропоиск, полнотекстовая база данных иностранных журналов Doal, поисковые системы Rambler, Yandex, Google:

1. **Аскинадзи, В.М.** Портфельные инвестиции [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 120 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11063>.— ЭБС «IPRbooks» ISBN:978-5-374-00408-3.

2. **Боди, З, Мергон, Р** Финансы: Часть IV Управление риском и портфельная теория, Часть V Оценка активов, Глава 11 Хеджирование, страхование и диверсификация и др. разделы – [Электронный ресурс]. URL: www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/.../19.php

3. **Зубченко, Л.А.** Иностранные инвестиции [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Л.А. Зубченко— Электрон. текстовые данные.— М.: Книгодел, 2010.— 184 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/3789>.— ЭБС «IPRbooks» ISBN:978-5-9659-0058-9.

4. **Колтынюк, Б.** Инвестиции. Учебник. - СПб: Изд-во Михайлова В.А. 2003. - 848 с. - [Электронный ресурс]. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/kolt/01.php

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Лекция 1. Необходимость привлечения и роль международных инвестиций	4
1.1. Понятие международных инвестиций	4
1.2. Значение вывоза капиталов для современной экономики	5
1.3. Роль иностранных вложений в экономике стран-импортеров капитала	6
Вопросы входного контроля	7
Вопросы для самоконтроля	8
Список литературы	8
Лекция 2. Экономическое содержание и классификация международных инвестиций	9
2.1. Характеристика основных видов международных инвестиций	9
2.2. Прямые иностранные инвестиции. Формы и роль прямых вложений капитала.	10
2.3. Портфельные и прочие международные инвестиции	12
2.4. Понятие венчурного инвестирования	14
2.5. Иностранные инвестиции в инновационную сферу	16
Вопросы для самоконтроля	18
Список литературы	18
Лекция 3. Государственное и правовое регулирование иностранных инвестиций	19
3.1. Особенности государственного гарантирования иностранных инвестиций	19
3.2. Мероприятия по государственному регулированию иностранных вложений капитала за рубежом	20
3.3. Регулирование привлечения иностранного капитала в РФ	20
3.4. Правовое регулирование иностранных инвестиций	22
3.5. Нормативная база контроля за привлечением иностранных инвестиций в РФ	23
Вопросы для самоконтроля	24
Список литературы	24
Лекция 4. Соглашения о разделе продукции (СРП) как важный фактор привлечения иностранных инвестиций	25
4.1. Общая характеристика соглашений о разделе продукции	25
4.2. Особенности Федерального закона «О СРП»	26
4.3. Современное значение СРП для российской экономики	26
Вопросы для самоконтроля	27
Список литературы	27
Лекция 5. Привлечение международных инвестиций в свободных экономических зонах (СЭЗ)	28
5.1. Понятие и значение СЭЗ	28
5.2. Типы СЭЗ	29
5.3. Инвестиционный климат в СЭЗ развитых стран	31
5.4. Особенности функционирования СЭЗ развивающихся стран	32
5.5. Инвестиционный климат особых экономических зон в России	32
Вопросы для самоконтроля	34
Список литературы	34
Лекция 6. Особенности создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями на территории РФ	35
6.1. Общее понятие совместных предприятий	35
6.2. Формы совместных предприятий	36
6.3. Экономические основы функционирования СП	38
6.4. Значение предприятий с иностранными инвестициями для мировой экономики	39
6.5. Перспективы развития предприятий с иностранными инвестициями	40

6.6. Функционирование предприятий с иностранными инвестициями в Саратовской области	.42
.42
Вопросы для самоконтроля	.43
Список литературы	.43
Лекция 7. Особенности деятельности транснациональных корпораций	.44
7.1. Сущность и виды международных корпораций	.44
7.2. Особенности осуществления прямых инвестиций транснациональными корпорациями	.45
.45
7.3. Новые формы деятельности ТНК: лизинг и факторинг	.46
7.4. Проектное финансирование иностранных инвестиций	.47
Вопросы для самоконтроля	.48
Список литературы	.48
Лекция 8. Общая характеристика международных валютных и кредитных рынков	.49
.49
8.1. Виды рисков при осуществлении международных инвестиций	.49
8.2. Особенности организации валютных рынков на современном этапе	.49
8.3. Типы валютных рынков	.50
8.4. Функционирование международного рынка ссудных капиталов	.51
8.5. Основные виды кредитных операций на мировом рынке капиталов	.52
Вопросы для самоконтроля	.54
Список литературы	.54
Лекция 9. Международный финансовый рынок	.55
9.1. Общая характеристика международного финансового рынка	.55
9.2. Структура международного финансового рынка	.56
9.3. Инвестиционные ресурсы международного финансового рынка	.57
9.4. Международный рынок ценных бумаг	.58
9.5. Международная практика выпуска государственных ценных бумаг	.59
Вопросы для самоконтроля	.60
Список литературы	.60
Лекция 10. Перспективы осуществления иностранных инвестиций в России	.61
10.1. Перспективы интеграции РФ в мировую экономику	.61
10.2. Инвестиционный климат в РФ	.62
10.3. Факторы усиления инвестиционной активности в России	.63
10.4. Тенденции вывоза частного капитала из России	.64
10.5. Способы привлечения иностранных инвестиций в экономику России	.64
10.6. Управление иностранными инвестициями в российских регионах	.66
10.7. Особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику Саратовской области	.68
.68
Вопросы для самоконтроля	.69
Список литературы	.69
Библиографический список	.70