

## **Л.А.ЗУБЧЕНКО, В.И.ШАБАЕВА ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ**

Привлечение иностранного капитала, особенно в форме прямых инвестиций, имеет большое значение для стран с переходной экономикой, к которым относится и Россия. Это объясняется не только тем, что эти страны нуждаются в значительных средствах для финансирования структурной перестройки и модернизации своей экономики, но и тем, что, импортируя капитал, принимающие страны получают целый пакет таких преимуществ, как доступ к передовой технологии, новым методам организации и управления производством и сбытом. Все более активное участие России в процессах международного движения капиталов, в первую очередь, в качестве импортера капитала, является не только одним из основных каналов включения страны в систему мирохозяйственных связей, но и важным фактором и катализатором ускорения рыночных реформ, а также средством подъема и структурных преобразований российской экономики. Именно поэтому Россия нуждается в продуманной стратегии привлечения иностранных инвестиций, которая включала бы среди прочих мер и меры по созданию благоприятного инвестиционного климата.

### **Объем и структура иностранных инвестиций в России**

Активный процесс иностранного инвестирования в экономику России начался с конца 80-х годов, после выхода в свет 13 января 1987 г. постановления тогдашнего правительства, определившего статус совместных предприятий с участием иностранного капитала. На начало 1999 г. в Государственный реестр России было внесено более 25 тыс. предприятий с участием иностранного капитала (правда, далеко не все из них реально функционировали) (3, с. 321). Хотя на протяжении последнего десятилетия объем иностранных инвестиций продолжал расти, однако пока эти инвестиции не играют существенной роли в финансировании

капиталовложений. Допуск иностранных инвесторов к участию в процессе приватизации российских предприятий привел к тому, что, по оценкам, в капитале всех акционерных компаний России доля иностранных инвесторов составила 3,8%. Для сравнения: в Великобритании эта доля составляет 13,7%, в Японии – 10,3, во Франции – 11,3 и в Германии – 8,7%. В 1992-1997 гг. отношение объема иностранных инвестиций к ВВП России увеличилось с 2,4 до 3,4%. В Китае этот показатель составляет около 10%, а в некоторых странах Юго-Восточной Азии – 35% (3, с. 315).

В 1991-1998 гг. в Россию поступило иностранных инвестиций на сумму в 38,06 млрд. долл., в том числе 16,32 млрд. (42,9%) в форме прямых инвестиций, 1,13 млрд. (2,9%) – в форме портфельных и 20,63 млрд. (54,2%) – в форме прочих инвестиций (14, с. 41). Для притока иностранных инвестиций в Россию характерен не только их сравнительно небольшой объем, но и крайне неудовлетворительная структура: низкая доля ИПИ и портфельных инвестиций и очень высокая доля прочих инвестиций, куда входят торговые и краткосрочные кредиты (в том числе от международных финансовых институтов), кредиты правительства иностранных государств и т.д. Подобные инвестиции тяжелым бременем ложатся на государство, поскольку увеличивают его задолженность. Опыт привлечения международных кредитов показал, что такая политика обречена на неудачу. И не только из-за необходимости выплачивать проценты по долгосрочным обязательствам, но и из-за отсутствия эффективных механизмов вовлечения полученных средств в реальный сектор экономики. В большинстве случаев полученные займы либо чрезвычайно нерационально используются, либо расхищаются (5, с. 88).

В 1999-2000 гг. тенденция к снижению доли ИПИ и росту доли прочих инвестиций продолжала сохраняться: за девять месяцев 1999 г. ИПИ достигли 43,1%, а 2000 г. – 36,8% всего притока иностранных инвестиций в России, тогда как доля прочих инвестиций увеличилась соответственно с 56,9 до 62,9%. Что касается портфельных инвестиций, то их сумма пока незначительна (0,02% общего объема инвестиций за девять месяцев 1999 г. и 0,3% – 2000 г.). Это объясняется отсутствием ликвидного фондового рынка, масштабы которого соответствовали бы масштабам российской экономики, а также нежеланием отечественных акционерных предприятий продавать свои акции внешним инвесторам. По имеющимся оценкам, сегодня в финансировании нуждаются 97% российских предприятий и только 7% из них готовы предоставить долю в своем капитале, предпочитая получать кредиты, а не продавать свои акции. Оздоровление финансовой ситуации в стране и восстановление фон-

дового рынка со временем создадут условия для притока в страну иностранных капиталов и в форме портфельных инвестиций, которые будут использоваться для финансирования предпринимательской деятельности, не создавая риска установления иностранного контроля над российскими предприятиями.

Вслед за некоторым замедлением иностранного инвестирования после августовского финансового кризиса 1998 г. объем ИПИ со второй половины 1999 г. снова стал расти и за весь 1999 г. превысил 4,3 млрд. долл., что больше, чем в 1998 г., хотя и меньше, чем в 1997 г. Это объяснялось стремлением ряда крупных иностранных инвесторов закрепиться на российском рынке за счет развития импортозамещающего производства. В результате в первой половине 1999 г. доля ИПИ в общих иностранных капиталовложениях в России возросла до 51,57% против 37,1% в 1997 г. и 21,9% в 1998 г. Численность работающих на иностранных и совместных предприятиях в 1997-1999 гг. увеличилась с 700 тыс. до 1300 тыс. человек. В табл. 1 представлены данные Госкомстата о доле предприятий с иностранным участием в общей численности и объеме продукции предприятий различных отраслей.

В целом в области ИПИ сравнительные позиции России выглядят весьма скромно. По накопленному за 1989-1998 гг. объему прямых иностранных инвестиций на душу населения Россия занимает лишь 21-е место среди 25 стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. По показателю отношения объема иностранных инвестиций к ВВП ситуация еще менее утешительна: даже в 1997 г., когда приток ИПИ в Россию достиг максимального уровня (5,4 млрд. долл.), этот показатель составил всего 0,8%. По этому показателю Россия стоит на предпоследнем месте среди стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. В 1990-1997 гг. в России на душу населения приходилось лишь 44 долл. иностранных инвестиций, тогда как в Венгрии — 1470 долл., в Словении — 800, в Чехии — 699, в Эстонии — 400, в Польше — 362 и в Болгарии — 95,2 долл. (24, с.77). По оценкам, в 2000 г. ИПИ в Россию не превысили 3 млрд. долл., тогда как в Китай поступило 16 млрд. долл., в Мексику — 18 млрд. и в Чехию — 5 млрд.

Таблица 1 (17, с. 5)

**Доля предприятий с иностранным участием в промышленности России (в %)**

	Доля предприятий с иностранным участием		Доля иностранного участия в уставном капитале
	в общем числе предприятий	в общем объеме продукции	
	(в %)		
Вся промышленность	0,8	9,8	40,3
Электроэнергетика	1,4	6,8	11,9
Топливная	4,2	9,8	42,6
Черная металлургия	1,5	5,1	84,7
Цветная металлургия	2,6	8,9	28,4
Химическая и нефтехимическая	1,7	15,9	41,9
Машиностроение	0,7	5,3	10,6
Лесная и целл.-бумажная	1,0	25,0	64,3
Произ-во стройматериалов	0,5	6,1	51,1
Легкая промышленность	0,5	6,1	51,1
Пищевая промышленность	1,0	15,0	88,6

Основные причины незначительного объема иностранных инвестиций в России:

- экономическая и правовая нестабильность;
- жесткая налоговая система;
- низкий уровень развития многих элементов рыночной инфраструктуры;
- недостаточное информирование иностранных инвесторов о возможностях капиталовложений;
- недостаточно четкая регламентация прав собственности на землю, фонды партнера, имущество приватизируемых предприятий (24, с. 60).

На начало 1999 г. в России было создано более 25 тыс. коммерческих организаций с участием иностранного капитала, хотя темпы их соз-

дания проявляют тенденцию к замедлению. Максимальная численность их составляла 5480 в 1993 г., снизившись к 1998 г. до 2393 (28, с. 6). Такое снижение связано не только с обострением финансового кризиса в августе 1998 г., но и со стремлением иностранных инвесторов (особенно известных в мире фирм) создавать свои предприятия «в чистом поле», или «с нуля», т. е. самостоятельно, а не в сотрудничестве или на базе российского производства.

Формы и методы проникновения иностранных инвесторов на российский рынок в целом не отличаются от форм и методов их проникновения в экономику других стран. Как показывает мировой опыт, в процессе проникновения иностранных инвесторов на зарубежные рынки можно выделить следующие этапы:

- заключение межфирменных соглашений о сотрудничестве в различных сферах – НИОКР, производства, сбыта и т.д.
- создание торговых представительств;
- образование совместных предприятий;
- открытие собственных производственных, торговых и пр. филиалов.

Конечно, в реальной действительности такая последовательность не всегда соблюдается, особенно в современных условиях, когда наиболее крупные фирмы и ТНК могут одновременно использовать различные формы и методы экспансии на зарубежные рынки. В начале 90-х годов создание совместных предприятий и открытие представительств были единственными возможными способами проникновения в российскую экономику. Не случайно в эти годы ведущие фирмы мира по производству автомобилей («Даймлер-Бенц», «Форд» и др.), парфюмерии («Нина Риччи», «Эстер Лаудер» и др.) и ряда других отраслей создавали совместные предприятия, занимающиеся сбытом их продукции на российском рынке. В последующем многие из них, присмотревшись к российскому рынку и освоившись на нем, стали вкладывать свои капиталы в производство продукции на базе российских предприятий. При этом арсенал форм и методов проникновения иностранных инвесторов на российский рынок и закрепления на нем значительно расширился, что отражает определенные изменения, происходящие в России, в том числе развитие и совершенствование законодательной базы.

Компании, которые в начале 90-х годов активно создавали совместные предприятия с российскими партнерами (в то время для иностранцев это была практически единственная возможность проникнуть в экономику России), предпочитают постепенно доводить свою долю в капи-

тale совместных предприятий до 100%. Примером здесь может служить всемирно известная американская компания по производству тракторов и дорожно-строительной техники «Катерпиллар», имевшая в начале 90-х годов совместные предприятия с Кировским заводом (Санкт-Петербург), Уралмашем и ЗИЛом. В последующем эти совместные предприятия прекратили свое существование, хотя «Катерпиллар» продолжает поддерживать с названными российскими предприятиями партнерские отношения. Теперь американская фирма начала строительство в Ленинградской области собственного завода, который будет выпускать продукцию — технику и запчасти к ней — на экспорт для предприятий компании в Западной Европе. Таким образом, крупные западные компании включают создаваемые ими на территории РФ предприятия в свою *глобальную сеть*, пользуясь, в частности, тем что себестоимость производимой на них продукции гораздо ниже, чем на Западе, а падение рубля после августовского кризиса 1998 г. снизило ее еще больше.

Подобные примеры подтверждают положительное воздействие ИПИ на развитие российской экономики, так как способствуют ее оздоровлению и модернизации, созданию новых рабочих мест, использованию производственных мощностей, насыщению внутреннего рынка, уменьшению объема импорта и решению других социально-экономических проблем. Характерно и то, что даже после дефолта 1998 г. из России не был выведен ни один доллар иностранных прямых инвестиций: «убежали», прихватив с собой немалую часть российских финансовых ресурсов, спекулятивно-финансовые инвестиции, потенциально расположенные к бегству (1, с. 47).

Как показывает опыт многих стран, совместное предпринимательство, базирующееся на инвестиционном сотрудничестве, отличается большей устойчивостью, чем другие формы совместного предпринимательства. Совместное финансирование и освоение капиталовложений формируют более широкие и разнообразные возможности для межфирменного сотрудничества в международных масштабах. По данным американских исследователей, анализировавших деятельность совместных предприятий в ряде стран Латинской Америки, в расчете на 1 долл. капиталовложений отдача от деятельности предприятий с иностранными инвестициями была в 2,5-3,5 раза выше, чем от аналогичных предприятий, действующих только на базе национального капитала.

К преимуществам ИПИ относится то, что они сочетают перенос практических навыков иправленческого мастерства со взаимовыгодным объемом ноу-хау; обладают мультиплекативным эффектом, позитивно

влияющим не только на производство, но и на другие сферы экономики; активизируют конкуренцию и содействуют развитию малого и среднего бизнеса; при правильной организации, стимулировании и размещении в состоянии ускорить восстановление профилирующих отраслей и регионов; способствуют общей социально-экономической стабильности и снижению уровня экономической преступности; стабилизируют уровень занятости и повышают уровень доходов населения. Расширяют налоговую базу; помогают решать проблемы платежного баланса (1, с. 116-117).

Примеры довольно успешной деятельности многих иностранных инвесторов в России не должны заслонять того факта, что некоторые из них скапывают российские предприятия с целью избавления себя от возможных конкурентов. Как подчеркивают некоторые западные исследователи, подрыв или уничтожение внутренней производственной базы реформируемых стран позволяет ТНК и другим компаниям западных стран уничтожать потенциальных конкурентов и расширять свои рынка сбыта. Вытеснение российских производителей видно на примере пивоваренной промышленности. За последние пять лет западные инвесторы вложили в российское производство пива около 2 млрд. долл. и построили 20 предприятий, установив на них самое современное оборудование (22, с. 25). По мнению экспертов, из российских компаний, основанных без участия иностранного капитала, с на равных с западными производителями могут конкурировать только московское «Очаково» и казанский «Красный Восток». Остальные 296 пивных предприятий России (два года назад их было 310) либо перестанут развиваться, либо стремительно деградируют. Это и не удивительно, поскольку более 60% основных фондов отрасли устарели и лишь 20-30% соответствуют международным стандартам. Значительная часть производственных линий отечественных заводов эксплуатируется 10-20 лет (22, с.25).

Иностранные инвестиции в российские сырьевые предприятия под обеспечение сырьем (в первую очередь нефтью, газом, металлами) в результате поставок зарубежного оборудования в Россию на условиях рассрочки привели к тому, что цены на это оборудование устанавливаются на уровне выше среднемирового, а погашение происходит ступенчато российским сырьем по ценам ниже мировых. Рентабельность таких сделок для зарубежных корпораций составляет 20-25%, что намного превышает средний мировой уровень. Это позволяет иностранным инвестициям окупаться на второй-третий год, но тяжелым грузом ложится на плечи российских предприятий (18, с. 121).

И еще один факт. Вынужденная практика привлечения иностранных специалистов к оценке активов или иных базовых факторов российских предприятий при подготовке инвестиционных проектов, например, по добыче нефти или другого сырья, показала четкую позицию зарубежных фирм, занижающих оценки потенциала российских предприятий с целью навязывания кабальных условий реализации совместных проектов. (18, с. 128). По расчетам, сделанным в США, из сумм финансовой помощи, предоставляемой России, по конкретным проектам от 50 до 90% уходит на оплату услуг американских консалтинговых фирм, специализирующихся в области сопровождения проводимых в нашей стране рыночных реформ (18, с. 121).

Специалисты отмечают, что приток иностранного капитала создает ряд угроз и для экономической безопасности страны, к числу которых относятся:

- усиление сырьевой направленности экономики страны (т.е. торможение структурной перестройки в отраслевом плане);
- свертывание производства в важнейших отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;
- завоевание иностранными фирмами российских предприятий с целью установления ими контроля над стратегически важными предприятиями;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов на его погашение. В этом случае, как отмечалось в одной из работ, «мы берем чужие деньги на короткий срок и под большие проценты, а расплачиваемся богатством своей Родины, которое отдаем по низким ценам и навсегда» (14, с. 43).

Подобные последствия объясняются тем, что цели иностранных инвесторов, как правило, не совпадают с целями и интересами принимающих стран. В числе главных целей иностранных предпринимателей: получение дополнительных доходов; захват новых рынков сбыта; устранение конкурентов в стране — импортера капитала; ослабление конкурентов вне страны — импортера капитала; получение доступа к ресурсной базе; диверсификация деятельности; доступ к финансовым ресурсам; использование производственных или торговых преимуществ; уклонение от налогов или скрытие прибыли (14. с.86).

Именно этим можно объяснить тот факт, что отраслевые приоритеты иностранных инвесторов в целом не совпадают с приоритетами структурной политики России, тяготея к сфере услуг, а не к обрабатывающей промышленности. Следует, однако, отметить, что иностранные

инвесторы, как правило, не склонны к благотворительности и выбирают наименее рискованную стратегию, сосредоточивая инвестиции на таких направлениях промышленного производства, как:

- крупные проекты в сырьевой и топливной промышленности, где прибыль гарантирована произведенной продукцией, а финансирование может быть поддержано международными организациями;
- низкозатратные производства, не требующие крупных капиталовложений;
- производства, у которых технологические цепочки могут быть интернационализированы и в результате становятся относительно независимыми от ситуации в экономике России.

### **Инвестиционный климат в России**

Для продолжения структурных реформ и модернизации экономики Россия нуждается в огромных финансовых средствах. По оценкам, потребности России в ИПИ составляют не менее 15-20 млрд. долл. в год. Подобные масштабы привлечения иностранных инвестиций вполне реальны, поскольку Россия обладает бесспорными преимуществами, делающими ее потенциально привлекательной для иностранных инвесторов. К числу таких преимуществ специалисты относят:

- потенциально емкий внутренний рынок;
- необходимость в средствах для технического обновления производства и инфраструктуры;
- более высокий уровень продаж и более высокая рентабельность капиталовложений, чем в других странах;
- возможность диверсификации источников сырья, топливно-энергетических и других ресурсов;
- сравнительно низкая стоимость зданий, сооружений и земли;
- относительно высокий уровень профессиональной подготовки рабочей силы и низкий уровень оплаты труда;
- наличие в ряде отраслей высокого научно-технического потенциала;
- возможность организации конкурентоспособного экспорта товаров.

Для использования этих потенциальных возможностей и привлечения иностранных инвестиций необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Последний представляет собой совокупность

политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих или отталкивающих иностранные инвестиции. Понятие инвестиционного климата отражает, в какой степени благоприятна ситуация, складывающаяся в стране, регионе, отрасли, по отношению к инвестициям, которые могут быть здесь осуществлены. Оценка инвестиционного климата основывается на анализе определяющих его факторов, главными из которых являются инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный риск — вероятность потери инвестиций и дохода от них. Уровень инвестиционного риска зависит от политической, социальной, экономической, экологической и криминальной ситуации в регионе, а также от наличия необходимого стабильного законодательства. Как правило, в качестве «премии за риск» выступает процентная оценка уровня общего инвестиционного риска по стране. Так, американские инвесторы рассчитывают на следующие нормы прибыли: в западноевропейских странах, Канаде и Японии — 12-15% (как и в самих США), в развивающихся странах — 18, в России в связи с высоким уровнем риска — 25% (9, с. 53).

При оценке инвестиционного климата в той или иной стране на первом месте по значимости стоят факторы политической стабильности, которые определяют общие условия функционирования бизнеса. Стабильность политических условий означает не только устойчивость политических режимов, но и предсказуемость их экономической политики. На втором месте находятся факторы экономической стабильности, которые определяются темпами экономического роста, объемом внутренних инвестиций, уровнем инфляции и т.д. Как показывает мировой опыт, существует строгая зависимость между объемом внутренних и иностранных инвестиций: чем больше страна вкладывает средств в реальную экономику, тем больше иностранных инвестиций она в состоянии привлечь. Большое значение для инвестиционного климата имеет и качество жизни в принимающей стране. Его ухудшение тормозит бизнес, поскольку при этом увеличивается доля тех, кто не живет, а выживает. А выживающие и, в первую очередь, молодежь образуют мощный очаг социальной напряженности, что не может не сдерживать иностранных инвесторов.

Таким образом, инвестиционный климат представляет собой обобщенную характеристику совокупности экономических, социальных, политических и государственно-правовых условий, создающих определенный уровень привлекательности для инвестиций (9, с. 53). Он является следствием взаимодействия большого количества факторов, что за-

трудняет разработку программы его улучшения. Тем не менее для каждого периода следует выделить важнейшие факторы и сосредоточить на них усилия по улучшению инвестиционного климата.

По мнению экспертов ООН, государственная политика в области ИПИ должна быть направлена на устранение двух групп недостатков в функционировании рыночных механизмов: 1) проблем информации или координации в рамках инвестиционного процесса, в результате чего приток ИПИ в страну может быть недостаточным или ненадлежащего качества; 2) расхождения интересов частных инвесторов с интересами принимающих стран, что может обуславливать отрицательное воздействие на развитие или позитивные, но краткосрочные выгоды (12, с. 36). В табл. 2 представлены используемые в мировой практике меры политики в отношении ИПИ.

Оценивая инвестиционный климат России по международным стандартам и используя такие критерии, как социально-политическая стабильность, динамизм экономического роста, степень либерализации внешнеэкономических отношений, наличие развитой промышленной и социальной инфраструктуры, банковской системы, фондового рынка, системы телекоммуникаций, относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы и др., можно констатировать, что практически по всем названным параметрам Россия уступает многим странам мира.

Таблица 2  
Классификация мер в отношении иностранных инвесторов

<b>Методы</b>	<b>Инструменты</b>
Тарифные	Таможенные пошлины
Нетарифные:	
Количественные	Квотирование Лицензирование «Добровольные ограничения»
Регламентные	Технические барьеры (санитарные, экологические и др.)
Товарные	Государственные закупки
Ценовые	Ценовая дискриминация
Организационные	Ограничения доступа на рынок услуг Ограничения на создание филиалов
Условные	Требования об использовании местных компонентов, рабочей силы и т.д.
Финансовые	Налоги и сборы Субсидирование Кредитование

Одним из важнейших условий привлечения ИПИ в отрасли с высокими темпами роста и в жизнеспособные предприятия является устранение неравенства конкуренции. По мнению специалистов Глобального института Мак-Кинзи, в одной только нефтедобывающей промышленности в ближайшие десять лет объем иностранных инвестиций может достигнуть 80 млрд. долл., или около 3% ВВП России (11, с. 22). Большинство работающих в России иностранных инвесторов признают, что за годы реформ страна проделала огромный путь в формировании рыночной экономики, однако процессы становления необходимых рыночных институтов идут не так быстро, как могли бы. Сегодня Россия остро нуждается в реструктуризации экономики на современной технологической основе, что требует значительных капиталовложений. Продолжается отток капиталов за рубеж, общий объем которых оценивается в 300 млрд. долл. и более. Все это требует разработки соответствующей политики по при-

влечению иностранного капитала, т.е. создания для него благоприятного инвестиционного климата.

В докладе «Инвестиционный климат в России» (16), подготовленном под руководством профессора Е.Г.Ясина, подчеркивается необходимость разработки долгосрочной стратегии стимулирования сбережений и привлечения инвестиций, в том числе иностранных. При этом основное внимание следует уделять не столько предоставлению льгот (например, налоговых) отдельным инвесторам, сколько общему улучшению условий для инвестиций (например, за счет общего снижения налогового бремени). Для улучшения инвестиционного климата в России необходимо:

- в области *макроэкономики* — обеспечить низкий уровень инфляции, предсказуемость изменения цен и оздоровление государственного бюджета;
- в области *налогообложения* — сократить численность налогов, снизить общее налоговое бремя, отменить неоправданные льготы и др.;
- в *финансово-банковском секторе* — ускорить реструктуризацию банковского сектора, расширить присутствие иностранных банков, совершенствовать систему банковского надзора, принять меры по сокращению неплатежей и т.д.;
- в области *внешнеэкономической и таможенной политики* — активизировать усилия по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО), упростить порядок таможенного регулирования, ускорить создание зоны свободной торговли со странами СНГ, совершенствовать валютное регулирование;
- в сфере *защиты прав собственности* — ужесточить ответственность за действия, нарушающие интересы инвесторов, усилить меры по защите прав интеллектуальной собственности;
- в обеспечении *свободы входа на рынок* — упростить процедуры по организации бизнеса (сейчас для этого требуются резолюции более 30 разных инстанций — от пожарной до налоговой инспекции — и 50-90 разрешительных документов);
- в *борьбе с коррупцией* — ужесточить законодательство, сократить число лицензируемых видов деятельности, компьютеризовать учет в налоговой и таможенной службах и т.д.;
- в сфере *бухгалтерского учета* — обеспечить высокий уровень прозрачности, полноты и достоверности отчетности в соответствии с международными стандартами;
- в области *структурных реформ* — принять меры по выравниванию условий конкуренции и дальнейшей либерализации экономики;

— в области укрепления институтов государственной власти — принять меры по преодолению слабости государства (совершенствование законодательства, судебная реформа, укрепление федерализма, реформа государственной службы);

— в социальной области — провести реформы системы социальной защиты, пенсионного обеспечения, образования и здравоохранения, усиление защиты прав трудящихся в области трудовых отношений.

Все эти меры, в конечном счете, должны способствовать созданию привлекательного имиджа России среди потенциальных инвесторов. Для этого необходимо также проведение рекламно-информационных кампаний в средствах массовой информации, организации и участия страны в инвестиционных выставках, презентациях и семинарах, в направлении за рубеж инвестиционных миссий. Таким образом, проблема улучшения инвестиционного климата очень сложна, так как затрагивает действие многочисленных и разнообразных факторов, касающихся всех сфер и аспектов социально-экономического развития страны. Именно поэтому для ее решения следует выявить ключевые факторы для данного момента и сосредоточить усилия на их улучшении.

Некоторые специалисты полагают, что даже при условии улучшения инвестиционного климата Россия не может рассчитывать на значительный приток ИПИ. Наиболее полно эта точка зрения представлена в книге А.П.Паршева (21), по мнению которого, идея интеграции российской экономики в мировую была порочной с самого начала, а те финансовые механизмы, которые были построены якобы для привлечения иностранных инвестиций, на деле служили каналами для вывоза капитала за рубеж. При этом автор ссылается на то, что структура и объемы затрат на территории России часто в несколько раз выше среднемировых, главным образом из-за сурового климата и низкой плотности населения. Так, условия строительства и производства в России гораздо сложнее, чем в других странах: среднегодовая температура в России составляет минус 5,5 градусов, тогда как, например, в Финляндии — плюс 1,5; и лишь треть нашей земли — эффективная площадь, т. е. пригодна для жизни (21, с. 41). В зависимости от вида строительства его стоимость в России в два-три раза выше, чем в Западной Европе, а по сравнению с субтропиками — в несколько раз (с. 56-57). Расходы энергии на производство в России в четыре-восемь раз больше среднемировых (21, с. 243).

Что касается зарплаты россиян, то она, по мнению А.Паршева, всегда была по мировым меркам довольно высока. Это во многом связано с тем, что даже простое выживание в наших условиях стоит дорого. Если

в странах с почти идеальным климатом (к ним относятся Кипр, Иордания, Малайзия и др.) на создание «единицы комфорта» расходуется одна «единица энергии», то в Мексике эти расходы в 1,6 раза больше, в Японии и Западной Европе – в 2-2,5 раза, в США – в пять раз и в России – в восемь раз (21, с. 92). Таким образом, утверждения о том, что «инвесторы уже стоят в очереди» – либо свидетельство о профнепригодности, либо вранье, а обещания «создать благоприятный инвестиционный климат» в условиях свободного мирового рынка реальной почвы не имеют (21, с. 97). В результате, делает вывод автор, «привлечь иностранные инвестиции в российское промышленное производство нельзя никак, никакими силами» (21, с. 23).

Другие авторы не столь категоричны, однако и они не проявляют особого оптимизма по поводу широкомасштабного привлечения ИПИ в российскую экономику. Так, А.Булатов обращает внимание на масштабы бегства капитала, которые прежде всего зависят от инвестиционного климата в стране. Ненадежность банковской системы для вкладчиков, недостаточная легитимность значительной части российского капитала из-за сомнительных способов его приобретения, а также неспособность и нежелание большинства владельцев российского капитала использовать его эффективно в самой России – все это приводит к тому, что бегство капитала останется одной из первоочередных проблем России на предстоящие годы. Надежда на то, что в результате улучшения экономической ситуации в стране эта болезнь излечится сама собой и поэтому лечить ее не надо, выглядит «в лучшем случае романтично» (7, с. 68). Столь же романтичной выглядит и надежда на существенный приток иностранных капиталообразующих инвестиций. Даже при выходе на траекторию стабильного экономического роста притоку ИПИ будут препятствовать высокие налоги, несовершенство и запутанность законодательства и чиновничий произвол (7, с. 68). Все это требует усиления регулирующей роли государства и прежде всего в банковско-кредитной системе и сфере экспорта капитала. Усиление либеральных начал в одних сферах капитальнообразования с увеличением роли государственного регулирования в других могут заметно улучшить инвестиционный климат в стране.

В этих условиях некоторые специалисты предлагают прибегнуть к мерам разумного протекционизма. По их мнению, протекционизм необходим прежде всего для того, чтобы помочь встать на ноги в рыночной среде жизнеспособным и потенциально конкурентоспособным отраслям и секторам экономики. Он не должен быть тотальным, направленным на всеохватывающую защиту народного хозяйства. Срок действия защиты

ных мер не может быть сколь угодно долгим, а должен охватывать сравнительно короткие отрезки времени (4 — 8 лет), необходимые для защищаемых производств и секторов рынка (5, с. 10). Но в течение этих периодов времени защитные меры не должны быть неизменными, они должны постепенно снижаться по мере повышения конкурентоспособности защищаемых отраслей. Таким образом, протекционизм должен быть достаточно умеренным, выборочным — ограниченным по времени и убывающим по степени поддержки отраслей и подотраслей экономики.

Необходимость таких мер обусловлена и тем, что участие иностранного капитала в России, как отмечалось выше, уже привело к ряду отрицательных последствий долгосрочного характера. В их числе приоритетное внимание западных инвесторов к добыче и экспорту топливно-энергетических ресурсов, что способствует исчерпанию невозобновляемых ресурсов и гипертрофированному развитию отдельных отраслей и регионов страны. Слабость государственного регулирования иностранного капитала в РФ создает условия для развития в стране малоэффективного производства, сильно загрязняющего окружающую среду (5, с. 12).

Необходимым условием формирования благоприятного инвестиционного климата является создание международного образа (имиджа) страны, предлагающей инвесторам большие, нежели другие страны, возможности. Это очень важно в условиях усиливающейся между странами конкуренции по поводу привлечения иностранных инвестиций, особенно в форме прямых вложений. Решение инвестора всегда является результатом его индивидуального выбора на основе оценки соотношения между сегодняшним риском и будущей отдачей от инвестиций. Присваиваемые странам различными авторитетными агентствами рейтинги, безусловно, влияют на решение инвесторов вкладывать капиталы в ту или иную страну.

По рейтингам ведущих рейтинговых агентств Россия занимает невидное место. В мае 2001 г. агентство Standard & Poor's присвоило России долгосрочный суверенный рейтинг В-, который означает, что безопасность ограничена, финансовый рынок очень уязвим (31, с. 91). По этому рейтингу Россия занимает 87-е место из 88 стран, опережая только Эквадор. По индексу коррупции в 2000 г. Россия находится на одной позиции с Кенией, занимая 82-е место среди 90 участников рейтинга. По индексу непрозрачности (Opacity Index) Россия занимает 34-е место среди 35 стран (после нее только Китай). По уровню странового риска, рассчитываемого английским журналом "Euromoney", Россия занимает 95-е место (чем выше, тем хуже), хотя в свое время

СССР занимал в том же рейтинге вполне пристойное 18-е место (31, с. 91).

Как отмечается в журнале «Эксперт», «ведущие мировые консалтинговые компании, что страшат клиентов мракобесием нашей далекой северной страны, давно содержат здесь огромные штаты сотрудников и арендуют шикарные офисы», а «басни про ужасных русских не имеют к действительности никакого отношения» (31, с. 92). Дело в том, что их придумывают и распространяют вполне профессиональные и расчетливые люди, специалисты по investors relations, движимые циничными интересами – больше получить со своих клиентов за посреднические услуги. Конечно, в России еще немало нерешенных проблем, однако проведенный журналом опрос руководителей крупных мировых компаний различных отраслей, инвестирующих в России, показал, что для них “Россия – это уникальный шанс сделать большой бизнес” (31, с. 92). Кроме того, они подчеркивали, что в стране нормализуются законодательство и правовая система, формируется инфраструктура бизнеса, налаживается быт. В России действует Европейский бизнес-клуб, активисты которого регулярно работают с российскими министрами и вице-премьерами, решая конкретные задачи по улучшению делового климата – по введению адекватного таможенного режима, переходу на мировые стандарты отчетности, налогообложению, регистрации компаний и т.д.

Тенденции к улучшению инвестиционного климата в России подтверждаются и результатами деятельности иностранных фирм, представленными в следующем разделе.

### **Деятельность иностранных фирм в России**

В данном разделе приводятся данные о состоянии, проблемах и перспективах расширения деятельности некоторых ведущих западных фирм различных отраслей в российской экономике.

**Metro AG**, третий по величине торговый концерн в мире, владеющий одной из самых популярных в Европе розничных сетей, официально объявил о том, что в 2002 г. в Москве появится его первый рынок Cash & Carry (C&C) (продажа за наличные без доставки товара на дом), а в 2005 г. их будет уже пять. Эта фирма, присутствующая в 20 странах, в последние годы присматривается к нашей стране (19, с. 32). Основная причина ее колебаний по поводу конкретных сроков внедрения — нестабильность экономической ситуации в России, для которой был выбран наименее

подверженный риску вид бизнеса, рассчитанный не на розницу, а на мелкий опт. В случае успеха фирма будет развивать и другие виды бизнесов группы – сеть продуктовых гипермаркетов и супермаркетов, а также специализированные сети по реализации бытовой электроники и универмаги (41, 42).

Компания Metro AG намерена инвестировать более 250 млн. нем. марок, чтобы в конце 2001 г. начать создание на территории Москвы сети оптовых рынков; в 2002-2005 гг. в столичном регионе должно быть создано пять-шесть таких рынков. Предполагается, что торговая площадь первого рынка составит 10 тыс. кв. м. На первых порах Metro AG рассчитывает на сравнительно небольшую конкуренцию. Только сеть турецких супермаркетов «Рамстор» и шведский мебельный гигант IKEA отважились пока прийти на неустойчивый российский рынок. У иностранных компаний есть несколько преимуществ перед местными сетями: 1) они не испытывают недостатка в инвестиционных ресурсах, который тормозит развитие российских сетей; 2) благодаря отлаженным технологиям, они имеют больший ресурс снижения издержек и цен и повышения производительности труда (производительность лучших российских супермаркетов составляет 80-90% от уровня западных; 3) европейский стандарт качества обслуживания клиентов пока значительно выше отечественного, поэтому при одинаковых ценах покупатель предпочтет иностранный магазин (19, с. 32).

Однако даже эти очевидные преимущества не гарантируют иностранным компаниям легкого прорыва на российский рынок. Не исключено, что их развитие на нем не будет слишком успешным, во-первых, по причине неравномерности условий ведения бизнеса даже в пределах Москвы, поскольку даже отечественные торговцы испытывают трудности при перенесении бизнеса из одного района города в другой из-за различий в уровнях жизни потребителей и развития инфраструктуры; во-вторых, вследствие трудностей внедрения торговли по западным стандартам и технологиям.

**SPAR** — владелец международной розничной сети – в начале 2000 г. определил своего российского оператора — оптовую торговую компанию Русмед, которая стала называться SPAR-Retail. Уже подобрано несколько возможных объектов для размещения pilotного магазина в Москве. SPAR намерен развивать не только собственную сеть, но и франчайзинг. Представители компании надеются на успех своей деятельности в России. Согласно бизнес-плану, через два-три года число российских

магазинов SPAR достигнет нескольких десятков. Цены в них предполагается поддерживать на уровне, рассчитанном на потребителей не с самыми низкими доходами (19, с. 32).

**IKEA** — шведская фирма, прибывшая на российский рынок в марте 2000 г., открыла в подмосковных Химках первый магазин, на строительство которого было потрачено 50 млн. долл. Магазин ежедневно посещают около 5 тыс. человек, а в выходные дни — в пять раз больше. В целом почти 4 млн. русских покупателей посетили первый магазин, сумма сделок составила 100 млн. долл., что более чем вдвое превзошло ожидавшуюся сумму (37). Исходя из этого, фирма планирует дальнейшее расширение бизнеса: она намерена инвестировать 48,5 млн. евро в создание нового торгового центра, который должен принять первых клиентов в декабре 2002 г. (36). По словам генерального директора российского отделения фирмы Л.Дальгрена, IKEA планирует в течение ближайших лет сооружение пяти новых центров в московском регионе и в Санкт-Петербурге. Кроме того, есть, по его мнению, еще десяток российских городов, где можно было бы разместить магазины фирмы (26, с. 24). Германское подразделение сети IKEA, ведущее бизнес в России и заинтересованное в масштабных инвестициях, готово участвовать в схеме “долги в обмен на инвестиции”. Среди преимуществ России Л.Дальгрен отметил наличие необходимого сырья и материалов, квалифицированной рабочей силы и еще несформировавшегося рынка в интересующем фирму секторе, т.е. практическое отсутствие конкуренции. IKEA возлагает на Россию большие надежды. Она уже работает с 50 российскими производителями и планирует увеличить их число, насколько это возможно (8, с.18). Российское отделение IKEA рассчитывает достичь рентабельности через семь-восемь лет. И если для любой другой страны это можно считать плохим результатом, то в России, учитывая объем рынка, это хорошая перспектива, особенно, когда речь идет о Москве, где объем продаж вдвое выше, чем в Петербурге. Для снижения расходов и, возможно, цен группа намерена построить мебельную фабрику в регионе Санкт-Петербурга.

**Merloni** — итальянская группа по производству бытовой электротехники, выпускающая стиральные машины (Indesit, Ariston, Scholtes), посудомоечные машины, электропечи, холодильники, в 2000 г. за 119,3 млн. долл. приобрела контроль над российской компанией «Стинол», которая, в свою очередь, контролирует более 40% российского рынка (40). По мнению руководства, это приобретение позволит увеличить при-

существие фирмы на Востоке, поскольку именно Восточная Европа является целью дальнейшего развития фирмы.

**Патэрсон** — сеть ирландских универсамов — недавно открыла свой пятый супермаркет в Москве; к концу 2002 г. ее сеть будет насчитывать 18 магазинов. Хотя новый супермаркет на Коломенской невелик (его площадь — 2,7 тыс. кв. м), в нем будет представлено более 20 тыс. наименований товаров (продукты питания, посуда, бытовая химия). Магазин рассчитан на покупателей со средними доходами. Иностранные торговые фирмы торопятся занять место на российском рынке в расчете на то, что основная нынешняя беда российского населения — низкая покупательная способность — со временем будет преодолена.

**Glaverbel** — вторая по значимости европейская группа по производству продукции из стекла стала первой в своей отрасли фирмой, появившейся в 1997 г. в России. За 20 млн. долл. она приобрела 26% акций крупнейшего в России Борского стекольного завода в г. Нижний Новгород и в результате оказалась во главе консорциума инвесторов, держащих 75% капитала компании. Glaverbel намерен до 2007 г. выкупить доли своих партнеров, среди которых ЕБРР и МБРР, затратив на эти цели до 100 млн. долл. в течение пяти лет. Группа готова на значительно большие капиталовложения, но ей приходится сталкиваться с множеством юридических, налоговых, бюрократических трудностей (39). Инвестиции оправданы значительным потенциалом роста, который могут обеспечить два крупных потребителя стекла: строительство и автомобильная промышленность. В российском строительстве потребление стекла составляет около 4,5 кг на одного жителя, тогда как в Западной Европе — 17,8 кг. Что касается автомобильных стекол, то и здесь перспективы роста очевидны: нынешний парк автомобилей составляет около 23 млн. машин, или семь машин в год на 1 тыс. жителей, тогда как в Западной Европе — 40 (39).

Среди трудностей, с которыми столкнулась фирма, ее руководители называют бартер и социальные проблемы, что создает трения с местными властями. В течение трех лет пришлось уволить 1 тыс. человек, но для достижения западной производительности нужно сократить еще 2,5 тыс. человек. Это трудно делать в стране, где нет пособий по безработице, приходится изыскивать возможности для создания новых рабочих мест, поддерживать организацию малых предприятий по строительству, ремонту зданий, упаковочных и пр. И тем не менее даже при довольно скромных инвестициях Glaverbel достиг солидных результатов: в 1999 г. его прибыль составила 17,6 млн. фр. франков (39). Но еще большим дос-

тижением является то, что фирма на несколько лет опередила на этом рынке своих западных конкурентов.

**Ehrmann** — немецкая компания, один из европейских лидеров в производстве йогуртов, открыла собственное предприятие в подмосковном Раменском. Летом 2000 г. голландская Campina построила завод в Ступине и французская Danone — в Чеховском районе. Таким образом, иностранные фирмы готовятся к предстоящему буму на йогуртовом рынке России. Уже сейчас здесь продаётся в месяц 13-15 тыс. т продукта, причем только за шесть месяцев 2000 г. объемы продаж увеличились на 33% и, по прогнозам, этот рынок будет расти и дальше. Со временем, как надеются в Ehrmann, россиянин, съедающий сейчас менее 1 кг йогуртов в год, догонит немца, потребляющего 16 кг (20, с. 16). Из всех иностранных производителей компания Ehrmann настроена наиболее радикально. Путем активной экспансии она намерена резко изменить расклад сил на российском рынке, получив на нем не менее 30%, тогда как сейчас она занимает только 2,3%, значительно уступая конкурентам — российской компании «Вимм-Билль-Данн», голландскому Fruttis и французскому Danone. Конкурентов это намерение пока не очень взволновало, поскольку марка Ehrmann еще не очень популярна у россиян, которые в последнее время предпочитают продукты российского производства. Именно это, а также мощная динамика рынка, заставили европейских производителей йогуртов принять в 1998 г. радикальные решения не только о строительстве предприятий, но и об инвестициях в сельскохозяйственное производство. Их не остановил даже августовский кризис. В результате все иностранные производители, обосновавшиеся в Подмосковье, обеспечили себя надежными поставщиками молока. Но если Campina и Danone вложили в российское сельское хозяйство всего по несколько сотен тысяч долларов, то Ehrmann — 20 млн. долл., т.е. столько, сколько "Вимм-Билль-Данн" намерен вложить в программу, рассчитанную на 10-15 лет (20, с. 17). Таким образом, компания обеспечила себе в плане сыра весьма надежные позиции для вхождения в рынок.

Своим основным оружием фирма считает ценовую политику. Недорогими йогуртами Ehrmann рассчитывает завоевать главным образом российскую провинцию, потратив в 2000 г. на рекламу своей продукции 2 млн. долл. (20, с. 19).

«Нестле» — известная швейцарская ТНК демонстрирует наиболее типичный пример проникновения и закрепления на российском рынке. В экспансии фирмы можно выделить следующие основные этапы.

1. В начале 90-х годов «Нестле» создала в России сеть фирм-импортеров и дистрибуторов, которые стали активно продвигать на российский рынок продукцию всемирно известных торговых марок – «нескафе», «натс» «несквик» и др.

2. В 1992 г. компания купила первый пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия». В 1995 г. она довела свою долю в капитале «России» до 93%, что позволило переоснастить кондитерскую фабрику и увеличить объем производства. Наряду с шоколадом серии «Нестле классик» и батончиками «Натс», фабрика стала выпускать продукцию под «русскоязычными» названиями (например, шоколад «Шок»).

3. В 1993 г. компания приобрела контрольный пакет акций фабрики по производству мороженого в г. Жуковском, которая продолжает выпускать продукцию под русскими названиями.

4. В 1996 г. через «Россию» был куплен контрольный пакет акций самарской фабрики АО «Кондитер». Через год обе фабрики были объединены в АО «Кондитерское объединение «Россия».

5. В январе 1998 г. «Нестле» приобрела контрольные пакеты акций еще двух фабрик – АО «Алтай» в Барнауле и АО «Камская» в Перми, а в июле того же года – АО «Хладопродукт» в Тимашевске Краснодарского края. Последнее предприятие будет выпускать не только мороженое, но и замороженные овощи и фрукты.

В результате всех этих мер совокупный оборот группы «Нестле» в России достиг в 1998 г. более 500 млн. долл. На компанию работает более 5 тыс. россиян. Успешная деятельность компании в России обусловлена не только наличием шести местных производств, но и тем, что она постоянно позиционирует себя как российская компания. Перед тем как ввести новые брэнды, «Нестле» тщательно изучает вкусовые предпочтения россиян и всегда использует в своей рекламе традиционные русские мотивы.

Немецкий концерн **Henkel** в декабре 2000 г. купил за 10-15 млн. долл. (точная сумма сделки не разглашается) крупнейший российский завод по производству стиральных порошков «Пемос». До конца 2001 г. Henkel выкупит у прежнего владельца завода «Альфа-банка» еще 30% акций и станет практически единоличным владельцем российского предприятия за скромную сумму, не превышающую 20 млн. долл. (27, с. 18). В результате немцы станут абсолютными лидерами производства стиральных порошков, продажи фирмы увеличатся почти в два раза, а рыночная доля компании вырастет с 16 до 31%. Затратив 20 млн. долл., фирма сможет ежегодно зарабатывать минимум 65 млн. долл. Кроме того, при грамотной маркетинговой стратегии Henkel уже в этом году

может превратиться в монополиста, доведя свою долю на российском рынке синтетических моющих средств до 40-45% (27, с.18).

На своих заводах в России (кроме «Пемоса», Henkel имеет завод в Тосно под Петербургом и в Энгельсе Саратовской области) компания ежегодно выпускает 64 тыс. т стиральных порошков («Лоск», «Хенка», «Дени» и др.), чистящие средства и клей «Момент». Для завоевания российского рынка немецкая компания вложила только в разработку новых рецептур порошков 9 млн. долл., а в ремонт предприятия в Тосно — 20 млн. долл. (27, с. 20). Покупка «Пемоса» немцами обострит конкуренцию, первыми жертвами которой станут небольшие заводы, выпускающие дешевый стиральный порошок и занимающие 20% рынка. Немцы перетянут их покупателей высоким качеством продукции при одинаковом уровне цен (10 руб. за пачку «Пемоса»). Следующими на очереди будут компании, выпускающие продукцию в среднем ценовом сегменте (20-30 руб. за пачку — «Лоск», «Хенка») и выше (от 30 руб. и выше за пачку «Persil»). Эта экспансия подкрепляется мощной рекламой. По оценке специалистов, только на телевизионную рекламу «Пемоса» придется потратить до 1,5 млн. долл. (27, с. 21). Производство порошков в Перми открывает немцам дорогу на малоосвоенные крупными производителями рынки Урала, Сибири и Казахстана, значительно экономя на транспортных издержках в этих регионах.

**General Motors (GM)** — крупнейший в мире производитель автомобилей заключил с «АвтоВАЗом» соглашение о самом крупном в российской автопромышленности инвестиционном проекте. По этому соглашению GM и «АвтоВАЗ» инвестируют по 100 млн. долл. в сборку внедорожников под маркой «Шеви» на новом заводе в районе Тольятти. Совместный проект получил одобрение после того, как третий партнер — ЕБРР подтвердил на совете директоров свое участие в сделке в форме предоставления дополнительных инвестиций в 40 млн. долл. GM получит возможность купить 41,5% «АвтоВАЗа» даже в том случае, если предприятие сменит собственника (6). Этим условием руководство GM предохранило себя от агрессивной тактики инвесторов в ситуациях, связанных с поглощением. Возможно, этим условием GM нанес определенный ущерб своей репутации, поскольку в западном бизнесе такие «ядовитые пилюли» не приветствуются, но GM есть чем рисковать в непредсказуемой России — общая сумма сделки составляет 333 млн. долл. (35).

**ONGC** — индийская государственная нефтяная компания купила за 350 млн. долл. 20%-ную долю в проекте «Сахалин-1»,

принадлежавшую «Роснефти». В течение пяти лет индийская компания вложит в осуществление проекта еще около 2 млрд. долл. После заключения сделки ONGC стала крупнейшим иностранным инвестором в России. Для Индии это тоже крупнейшие из зарубежных вложений, которое к тому же позволит ей значительно снизить зависимость от закупки энергоносителей на Ближнем Востоке: через пять лет ONGC планирует получать с Сахалина 4 млн. т нефти в год – 8% всего индийского потребления (13, с. 34). Конкуренция за пакет была очень жесткой, и индийская компания выиграла ее в борьбе с англо-американской компанией BP Amoco, предложив больше средств.

**Bouygues** – французская строительная компания — завершила в марте 2001 г. переговоры в Санкт-Петербурге по поводу участия российского филиала компании «Буигстрой» в строительстве крупных торговых центров (общей площадью 50 тыс. кв. м с автостоянками на 2 тыс. мест) и небольших отелей на 80-90 номеров за счет реконструкции исторических зданий в центре города. Bouygues уже хорошо известна в России: она построила отель «Ирис» и офис банка «Империал» в Москве, участвовала в установке подсветки Эрмитажа в Петербурге и в других проектах. Хотя предполагаемая сумма инвестиций в питерский проект не разглашается, однако, по оценкам, она должна составить уже на первом этапе не менее 100 млн. долл. (2, с. 24). Предсказать вероятность реализации проекта невозможно, поскольку французы нередко отказываются от своих планов.

**PME** – французская строительная фирма — получила заказ на реконструкцию бывшей Библиотеки им. Ленина, которая будет вестись под эгидой ЮНЕСКО. В ходе реконструкции предполагается установить уникальную противопожарную защиту, способную остановить пламя и максимально защитить книги от воды и влажности. Фирма будет также налаживать отопление, кондиционирование, изоляцию и ремонтировать крышу. Стройка рассчитана на три года и потребует 63,5 млн. фр. (34). С 1999 г. PME развивает активную деятельность в странах, имеющих репутацию трудных (Россия, Китай, Босния, Алжир). Фирма исходит из того, что в этих странах конкуренция слабее, у них есть потенциал развития, поэтому она сможет здесь более полно реализовать свои возможности. Стратегия внедрения везде одинакова: сначала выполняется определенный заказ, что позволяет фирме оценить потенциал страны. Если он кажется ей обнадеживающим, руководитель, компания создают свой филиал.

Приведенные примеры, безусловно, не могут не убеждать в том, что, несмотря на трудности, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в России, российская экономика представляет для них значительный интерес – не только потенциальный, но и реальный. Это позволяет надеяться на значительное увеличение притока ИПИ в Россию уже в ближайшие годы. В целом следует признать, что иностранные инвестиции из случайных и малозначимых явлений постепенно превращаются в важный и постоянно действующий фактор экономического развития, что вполне оправдывает усилия, направленные на их привлечение и поощрение.

### **Список литературы**

1. Абалкин Л.И. Вызовы нового века. – М.: Ин-т экономики РАН, 2001. – 287 с.
2. Александров Д. Французские строители берутся за Петербург // Эксперт. – М., 2001. – № 10. – С.24.
3. Андрианов В.Д. Россия: Экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Нац. фонд подгот. кадров, 1999. – 662 с. –Библиогр.: с. 648-653.
4. Баас Л. Поощрение иностранных инвестиций и политика протекционизма в России // Внеш. торговля. – М., 1999. — № 6. – С. 10-12.
5. Балацкий Е. Прямые иностранные инвестиции и внутренняя инвестиционная активность // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 1999. — № 11. – С. 83-89.
6. Барт Т., Джек Э. GM страхует свою сделку «противоядием» // <http://www.ft.com/>
7. Булатов А. Капиталообразование в России // Вопр. экономики. – М., 2001. — № 3. – С. 54-68.
8. Власова О., Никифоров О. Плохой хороший кредитор // Эксперт. – М., 2001. — № 7. – С. 15-18.
9. Газизулина И. Инвестиции и инвестиционный потенциал: Экономический потенциал и факторы формирования // Аналит. банковский журн. – М., 2000. — № 9. – С. 50-58.
10. Для проведения реформ необходима жесткая централизация власти // <http://www.ft.com/>
11. Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий // ЭКО. – Новосибирск, 2001. — № 3. – С. 3-26.

12. Доклад о мировых инвестициях 1999: Прямые иностранные инвестиции и проблема развития: Обзор / Конф. ООН по торговле и развитию. — Нью-Йорк; Женева: ООН, 1999. — V1, 92 с. — Библиогр: с. 85-91.
13. Дранкина Е. Полный бхай-бхай // Эксперт. — М., 2001. — № 7. — С. 34.
14. Зырин Е.Иностранные инвестиции в экономику России: Их роль сегодня и завтра // Внеш. торговля. — М., 1999. — № 4. — С. 41-43.
15. Илларионов А. Экономическая политика в условиях открытой экономики со значительным сырьевым сектором // Вопр. экономики. — М., 2001. — № 4. — С. 4 – 31.
16. Инвестиционный климат в России // Общество и экономика. — М., 1999. — № 12. — С. 175 – 231.
17. Иностранцы предпочитают российское // Аргументы и факты. — М., 2001. — № 17. — С.5.
18. Логинов Е.Л., Лукин В.К. Управление экономическим развитием региона на основе использования иностранных инвестиций. — Краснодар: Краснодарский юридич. ин-т МВД России, 1999. — 283 с. — Библиогр.: с. 269-280.
19. Матвеева А. Сети движутся nach Russland // Эксперт. — М., 2000. — № 29. — С. 32.
20. Матвеева А., Селиванова В. Йогуртовое кольцо сжимается // Там же. — № 31. — 16-19.
21. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. — М.: Форум, 2000. — 411 с. — (Серия: «Великое противостояние»).
22. Петров А. Пива много не бывает // БОСС: Бизнес, организация, стратегия, системы. — М., 2001. — № 3. — С. 24-25.
23. Привалов А. Интегральная слякоть // Эксперт. — М., 2000. — № 10. — С. 16-18.
24. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику России: Материалы «круглого стола», прошедшего на Экон. фак. МГУ им. Ломоносова, 28 окт. 1997 г. / МГУ им.Ломоносова. Экон. фак.; Под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н. — М.: ТЕИС, 1998. — 201 с.
25. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике (Госкомстат России); Редкол.: Соколин В.Л. (пред.) и др. — М., 1999. — 416 с.
26. Селиванова В. «Икеа» строится // Эксперт. — М., 2001. — № 7. — С. 24.
27. Селиванова В. Осторожно: Henkel // Там же.- № 3. — С. 18-21.
28. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие для студентов экон. спец. вузов. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 304 с.
29. Тарасов С. Ласточки российского бизнеса в Нью-Йорке // Наш век. — М., 2001. — 15 марта. — С. 6.
30. Хорев Б.С., Цветков Н.А. Сравнительный анализ социально-экономического и демографического развития стран мира и России для оценки условий инвестирования / Науч.-аналит. центр регион. соц.-экон., демогр. и geopolит. исслед. и прогнозирования. — М., 1999. — 145 с.
31. Шмаров А., Аузан В. Как вести дела в России // Эксперт. — М., 2001. — № 18. — С. 90-108.
32. Blanc H, Lesnik R. Le mal russe // <http://www.latribune.fr/>.
33. Le britannique BP se retire du pétrolier russe Lukoil // <http://www.latribune.fr/>.
34. Cunin renove la grande bibliothèque de Moscou // <http://www.latribune.fr/>.

35. GM и «АвтоВАЗ»: Проект одобрен // <http://news.bbc.co.uk/low/russian/news/default.Stm>.
36. IKEA s'attelle a la construction de son deuxième magasin en Russie // <http://www.latribune.fr/>.
37. IKEA fait un an de succès en Russie et veut "montrer le chemin" // <http://www.latribune.fr/>.
38. L'italien Merloni s'offre le premier groupe russe d'électroménager Stinol // <http://www.latribune.fr/>.
39. Luc W. Investir en Russie, un pari qu'il faut rendre raisonnable // <http://www.latribune.fr/>.
40. Merloni investit 75 millions d'euros pour la renaissance d'Indesit – <http://www.latribune.fr/>.
41. Metro: Grosshandelsmarkt in Moskau // <http://www.wiwo.de/>.
42. Metro sucht ausländischen Investor für Kaufhof // <http://www.handelsblatt.de/>.