

BRIDGES NETWORK

МОСТЫ

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии

ВЫПУСК 6 – СЕНТЯБРЬ 2016



Инвестиции - ключевой драйвер для перехода к устойчивому развитию

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Развитие законодательства и политики в сфере международного инвестирования

ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ

Реформирование механизма защиты иностранных инвестиций

ВЫВОЗ КАПИТАЛА

Проблемы оттока капитала из России

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Новые подходы к инвестиционной политике и ускорение социально-экономического развития РФ

МОСТЫ

ВЫПУСК 6 – СЕНТЯБРЬ 2016

«МОСТЫ»

глобальная платформа для обмена знаниями и информацией, лидирующий источник новостей и аналитических материалов по вопросам международной торговли и устойчивого развития

ИЗДАТЕЛЬ

ICTSD

Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Женева, Швейцария
www.ictsd.org

ДИРЕКТОР МЦТУР

Рикардо Мелендес-Ортис

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР МЦТУР

Эндрю Кросби

УПРАВЛЯЮЩИЙ РЕДАКТОР «Мостов»

Наталья Шпильковская

«ЭКО-СОГЛАСИЕ» ДИРЕКТОР И РЕДАКТОР

Ольга Понизова

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Наталья Шпильковская,

Ольга Понизова, Елена Малиновская

ДИЗАЙН

Flarvet

ВЕРСТКА

Олег Смердов

Редакция «Мостов» приветствует отклики читателей и рассмотрит материалы для публикации. Инструкция по написанию и оформлению статей направляется по запросу. Напишите нам по адресу: mosty@ictsd.ch.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

- 4 **Развитие законодательства и политики в сфере международного инвестирования: возможные варианты действий**

Карл П. Сован

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

- 13 **Многонациональные предприятия и политика привлечения иностранных инвестиций в цифровую эпоху**

Лоррейн Эден

ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ

- 21 **Реформирование механизма защиты иностранных инвестиций: переход от арбитражной к судебной системе**

Дмитрий Галаган

ВЫВОЗ КАПИТАЛА

- 25 **Проблемы оттока капитала из России**

Владимир Андрианов

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

- 31 **Новые подходы к инвестиционной политике и ускорение социально-экономического развития РФ**

Абел Аганбегян, Людмила Клеева, Надежда Кротова

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕРЫ

- 36 **«Большая двадцатка»: на пути к либерализации иностранных инвестиций**

- 40 **Публикации**

Инвестиции – ключевой драйвер для перехода к устойчивому развитию



Для выполнения Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. и Парижского соглашения по климату странам нужны очень большие средства. Так, для достижения Целей устойчивого развития потребуются ежегодные финансовые вложения порядка нескольких триллионов долларов США. Привлечение такого объема капитала – выполнимая задача, но для этого необходима мобилизация государственных и частных инвестиций.

Важную роль в переходе стран к устойчивому развитию играют иностранные инвестиции – более 40% внешнего финансирования развития в развивающихся странах и странах с переходной экономикой приходится на прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

В 2015 г. глобальные ПИИ увеличились на 38%, достигнув 1,76 трлн долл. США, самого высокого значения с момента экономического и финансового кризиса 2008–2009 гг., отмечается в подготовленном ЮНКТАД Докладе о мировых инвестициях 2016 года. Однако этот рост не был однородным: по сравнению с годом ранее потоки ПИИ в развитые страны увеличились почти вдвое, достигнув 962 млрд долл. США; инвестиции в развивающиеся страны, за исключением Карибских финансовых центров, возросли на 9% до 765 млрд долл.; а вот в странах с переходной экономикой они сократились на 38% до 35 млрд долл. США.

Среди регионов наибольшие ПИИ получила Восточная и Южная Азия (541 млрд долл.), за которой идут Европа (504 млрд долл.), Северная Америка (429 млрд долл.), Латинская Америка и Карибский бассейн (168 млрд долл.). Африке удалось привлечь 54 млрд долл., что на 19 млрд больше показателя притока ПИИ в страны с переходной экономикой.

По данным ЮНКТАД, у стран с переходной экономикой складывается сложная ситуация с привлечением ПИИ: их потоки продолжили снижение в 2015 г. и приблизились к показателям почти десятилетней давности. Эксперты объясняют это низкими ценами на сырье, слабыми внутренними рынками и использованием ограничительных мер и геополитической напряженностью в регионе. В дальнейшем эти страны ожидают незначительный рост ПИИ.

Как привлечь больше иностранных инвестиций для решения экономических, социальных и экологических проблем? Какие механизмы защиты можно предложить инвесторам? Какие меры регулирования могут сократить отток капитала, способствовать национальному развитию и росту благосостояния людей? Ответы на эти и другие вопросы Вы найдете в этом выпуске «Мостов».

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Развитие законодательства и политики в сфере международного инвестирования: возможные варианты действий

Карл П. Сован

Потребности в сфере международного инвестирования необычайно высоки. Все страны пытаются привлечь инвестиции, так как это означает предоставление ресурсов, необходимых для создания рабочих мест, содействия росту и развитию, а также для обеспечения благополучия для каждого из нас.

Международные инвестиции уже стали самой важной формой международных экономических операций и сильнейшим направлением экономической интеграции. Они даже превосходили торговлю товарами и услугами на иностранных рынках. Кроме того, инвестиции связывают национальные экономики с помощью все больше взаимосвязанных производственных сетей и глобальных цепочек создания стоимости.

Существование многонациональных предприятий и их коммерческих связей на различных международных рынках привело к тому, что значительная доля международной торговли происходит в рамках глобальных цепочек создания стоимости, в которых тесно переплетаются инвестиции и торговля. Страны с быстро развивающейся экономикой все больше участвуют в этих процессах в качестве основных получателей прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и крупнейших внешних инвесторов. В условиях таких новых реалий необходимо вновь взглянуть на управление международными инвестициями.

В рамках инициативы E15 Международный центр по торговле и устойчивому развитию (МЦТУР) в партнерстве со Всемирным экономическим форумом создал Экспертную группу по инвестиционной политике, задачей которой являлся анализ законодательства и политики в сфере международного инвестирования, а также возможностей улучшения управления ею с целью содействия привлечению ПИИ для устойчивого развития. Инвестиционный режим охватывает международные инвестиции, обычно предоставляемые многонациональными предприятиями, главным образом посредством ПИИ и различных форм управления без владения акциями, в том числе договоров об управлении и поставках, а также портфельных инвестиций. Исследование было направлено на выявление ключевых вариантов политики, которые могли бы помочь улучшить инвестиционный режим.

При реформировании инвестиционного режима приоритет необходимо отдавать усилиям, направленным на привлечение значительно больших потоков ПИИ для достижения устойчивого развития, в частности в развивающиеся и наименее развитые страны, в рамках общепринятого международного регулирования инвестиций. Рекомендации относительно мер по улучшению инвестиционного режима сконцентрированы на необходимости расширить его цели за пределы защиты международных инвестиций и повышения эффективности инвестиционных операций, чтобы они включали содействие устойчивому развитию, а также создавали возможность для достижения других законных целей государственной политики.

Кроме того, даются рекомендации по дальнейшей институционализации механизма разрешения споров, действующего в рамках Консультационного центра по международному инвестиционному праву. Переговоры по многостороннему или плюрилатеральному инвестиционному соглашению могли бы помочь создать общий механизм для регулирования международных инвестиций. При

этом неформальный процесс достижения консенсуса мог бы предшествовать переговорам или сопровождать их.

История создания правил регулирования международных инвестиций

Несмотря на экономическую важность международных инвестиций, регулирующий их комплексный свод правил отсутствует. Вместо этого инвестиционный режим состоит из более 3000 международных инвестиционных соглашений (МИС), подавляющее большинство которых представляют собой двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС). В свою очередь, инвестиционный режим все сильнее влияет на национальные нормы в сфере инвестиций. Международные соглашения и национальная нормативная база в этой сфере вместе регулируют действия иностранных инвесторов и правительств.

Наличие нужного международного регулирования инвестиций не является самоцелью. Учитывая возможность того, что мировая экономика может замедлить свой рост на десятилетие или дольше, тот факт, что в результате финансового кризиса мировой приток ПИИ значительно снизился с пикового значения в 2 трлн долл. США в 2007 г., не прибавляет энтузиазма. Необходимо не только восстановить уровень ПИИ, но и преодолеть предыдущий рекорд. Нет никаких экономических препятствий для удвоения или утроения потоков ПИИ по сравнению с 2007 г., однако проблема заключается не просто в необходимости увеличения инвестиций, а в том, чтобы привлечь больший объем инвестиций для устойчивого развития.

Мобилизация инвестиций для устойчивого развития прежде всего требует наличия в индивидуальных странах экономических, регуляторных и способствующих привлечению инвестиций факторов.

Мобилизация таких инвестиций прежде всего требует наличия в индивидуальных странах экономических, регуляторных и способствующих привлечению инвестиций факторов. Однако международные соглашения, регулирующие отношения иностранных инвесторов и принимающих государств, должны также открывать возможности для инвестиций с помощью более ясных правил и подходящего механизма разрешения споров. Кроме того, эта нормативная база должна предоставлять международную поддержку всем странам, не входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), чтобы те могли повысить свою привлекательность для иностранных инвесторов. Улучшенный инвестиционный режим, обладающий большей легитимностью, позволяет создать среду, способствующую увеличению потоков ПИИ для устойчивого развития.

Рассматриваемые варианты политики сосредоточены на ограниченном количестве вопросов системного характера и нацелены на выработку возможных путей улучшения международного инвестиционного режима. В исследовательских целях эти вопросы обсуждаются отдельно, однако они тесно взаимосвязаны.

Варианты политики: ПИИ для устойчивого развития

Обновление целей и содержания МИС

Любое обсуждение относительно укрепления международного инвестиционного режима должно начинаться с его целей. Принимая во внимание происхождение МИС, неудивительно, что их главной целью была и остается защита иностранных инвесторов, а с недавних пор и содействие инвестиционной деятельности, чтобы привлечь дополнительные потоки ПИИ и сопутствующих преимуществ.

Расширение цели регулирования для содействия устойчивому развитию

Одной этой цели теперь недостаточно, поэтому она требует расширения. В частности, МИС должны также признавать потребность в содействии устойчивому развитию и потокам ПИИ, поддерживающим эту цель. Дополнительные задачи включают охрану общественного благосостояния и прав человека, в том числе общественного здравоохранения, трудовых стандартов, безопасности и окружающей среды. Для достижения некоторых целей странам с уязвимой экономикой может потребоваться специальная международная поддержка, в том числе и с помощью МИС, что осложняется международной борьбой за инвестиции.

Признание необходимости в существовании адекватного пространства для маневра в политике

Продвижение расширенной цели режима регулирования в свою очередь требует, чтобы государства сохранили определенную часть пространства для маневра в политике, которая дает им право принимать меры для достижения законных общественных целей. Это право должно быть признано в отдельной статье МИС. Наличие такого положения в соглашении также подразумевает ответственное поведение со стороны инвесторов. Содержание МИС должно отражать эту более широкую цель.

Важный аспект улучшения инвестиционного режима заключается в уточнении ключевых концепций в МИС посредством более четких формулировок, максимально ясно излагающих все виды ущерба и обстоятельства, при которых инвесторы могут требовать компенсацию

Термин «пространство для маневра в политике» расплывчат и зачастую политизирован. Необходимо убедиться, что правительства не используют свое пространство политики в качестве карт-бланша для пренебрежения международными обязательствами, например принципом недискриминации. Аналогично следует гарантировать, что положения о защите и другие ключевые концепции, содержащиеся в МИС, не толкуются слишком широко.

Уточнение ключевых концепций и взаимосвязей между ними

Важный аспект улучшения инвестиционного режима заключается в уточнении ключевых концепций в МИС посредством более четких формулировок, максимально ясно излагающих все виды ущерба и обстоятельства, при которых инвесторы могут требовать компенсацию, а также действия, которые могут и не могут совершать правительства. В связи с этим могло бы пригодиться развитие и повсеместное применение стандартных формулировок. Также необходимы разъяснения о взаимном влиянии международного инвестиционного режима и других существенных сфер международного права, в особенности тех, которые связаны с правами человека, окружающей средой, трудовыми отношениями, торговлей, налогообложением и предоставлением льгот.

Включение в МИС положений об ответственности инвесторов могло бы улучшить текущую ситуацию благодаря внедрению международных стандартов.

Создание рабочей группы для подготовки списка характеристик соответствия ПИИ критериям устойчивого развития

По этому вопросу уже были достигнуты некоторые успехи, однако еще многое остается сделать. Во-первых, необходимо выработать определение характеристик международных (и национальных) инвестиций для их соответствия принципам устойчивого развития. Следует создать рабочую группу, которая в рамках процесса с участием различных заинтересованных сторон подготовит список характеристик устойчивости. Этот список может в дальнейшем использоваться правительствами, заинтересованными в привлечении устойчивых ПИИ.

Во-вторых, существует вопрос ответственности инвесторов. Необходимо предусмотреть нормы, содействующие желаемому корпоративному поведению. Правительства и главы принимающих государств, конечно, могут накладывать обязанности на инвесторов в своих национальных законах и нормативных актах, что они с успехом и делают. Инвесторы должны соблюдать эти правила, возлагающие на них ответственность за нарушение установленных норм.

Включение в МИС положений с обязательствами инвесторов

Вместе с тем существует вопрос о том, в какой степени МИС ограничивают возможности стран-реципиентов возлагать обязанности на инвесторов или препятствуют этому из-за опасения нарушить положения договора. Включение в МИС положений об ответственности инвесторов могло бы улучшить текущую ситуацию благодаря внедрению международных стандартов, хотя будет нелегко добиться согласия по таким стандартам. Более того, общепринятые международные стандарты по этому вопросу могли бы также помочь странам с ограниченными возможностями принять свои собственные законы и нормативные акты в этой области, по крайней мере в определенной степени.

Расширение цели МИС, обеспечение большей ясности их ключевых положений, признание взаимосвязей с другими правовыми режимами и ответственности инвесторов должны стать частью будущей работы.

Необходимо запустить международную программу содействия инвестированию в целях устойчивого развития, которая будет направлена на улучшение национальной нормативно-правовой базы в сфере ПИИ и укрепление потенциала для их привлечения.

Разработка международной программы содействия инвестированию для устойчивого развития

Особого внимания заслуживает такой аспект, связанный с целью и содержанием международного инвестиционного режима, как усилия фактически всех правительств привлечь ПИИ и получить от них максимальную пользу. Некоторые правительства, особенно в наименее развитых странах, практически неспособны успешно конкурировать в борьбе за такие инвестиции на мировом рынке ПИИ.

По этой причине необходимо запустить международную программу содействия инвестированию в целях устойчивого развития, которая будет направлена на улучшение национальной нормативно-правовой базы в сфере ПИИ и укрепление потенциала для их привлечения. Такая программа должна сфокусироваться на практических способах привлечения потока направленных на устойчивое развитие ПИИ в развивающиеся и наименее развитые страны. Она должна быть направлена на укрепление потенциала агентств по содействию инвестициям в развивающихся странах.

Выбор варианта имплементации международной программы поддержки

Одним из вариантов имплементации такой программы могло бы стать расширение действия инициативы «Помощь в целях развития торговли» таким образом, чтобы она также включала и инвестиции и в дальнейшем превратилась в инициативу «Помощь в целях привлечения инвестиций и развития торговли».

Еще одной среднесрочной целью могло бы стать расширение Соглашения по упрощению процедур торговли и включение в него инвестиций для устойчивого развития и его трансформация в Соглашение по упрощению процедур инвестирования и торговли.

Третьим вариантом для всех стран или для группы заинтересованных государств может стать Договоренность о содействии инвестициям, способствующим устойчивому развитию, которая будет посвящена исключительно практическим способам привлечения потока направленных на устойчивое развитие ПИИ в развивающиеся страны.

Основная идея предложения состоит в важности и срочности создания более привлекательных национальных условий для увеличения потоков ПИИ, необходимых для продвижения устойчивого развития и удовлетворения инвестиционных потребностей будущего. Поскольку правительства и частный сектор все больше разделяют эту точку зрения, им необходимо использовать политическую волю, чтобы внедрить международную программу поддержки инвестирования в целях устойчивого развития.

Предотвращение споров, управление ими и их разрешение

Развитие национальных механизмов управления конфликтами между инвесторами и принимающим государством

Даже если цель инвестиционного режима будет дополнена, а его содержание станет более понятным, могут возникать споры между международными инвесторами и принимающими государствами. Поэтому правительствам необходимо разработать национальные механизмы управления такими конфликтами, которые позволят правительствам и инвесторам выражать свое недовольство задолго до того, как они перерастут в полноценное юридическое разбирательство.



Создание механизмов апелляций или всемирного инвестиционного суда

Некоторые споры неминуемо дойдут до уровня международного арбитража. С некоторыми из них можно разобраться с помощью альтернативных механизмов разрешения споров, поэтому их использование должно поощряться. Учитывая центральную роль механизма урегулирования споров между инвестором и государством (УСИГ) для инвестиционного режима, этот механизм должен быть безукоризненным. Это не только технический вопрос, но также и проблема, которая влияет на саму легитимность международного инвестиционного режима. Уже был предпринят ряд шагов, направленных на улучшение механизма, но этого недостаточно.

Прежде всего необходимо создать механизмы апелляций для текущей системы рассмотрения споров арбитражными трибуналами *ad hoc* или, как недавно было предложено Европейской комиссией, учредить постоянно действующий всемирный инвестиционный суд, который бы мог принимать решения по любым спорам или сделать и то и другое. Дальнейшая институционализация разрешения споров таким образом могла бы стать значительным шагом навстречу улучшению инвестиционного режима, аналогичным переходу от разрешения споров специальными судами в рамках ГАТТ к более сильной Договоренности о разрешении споров под эгидой ВТО.

Институциональное развитие в этом направлении, конечно же, не смогло бы обеспечить полную последовательность в применении МИС, учитывая неоднородность основополагающих договоров, несмотря на общность определенных принципов и повторяющихся ключевых концепций. Однако со временем оно бы могло обеспечить единообразие договоров, улучшить процесс разрешения споров и создать свод юридически значимых общих принципов и толкований, которые бы повысили последовательность, предсказуемость и, в конечном итоге, легитимность инвестиционного режима.

Независимый консультативный центр по вопросам международного инвестиционного права мог бы помочь в создании одинаковых условий для участников разбирательств.

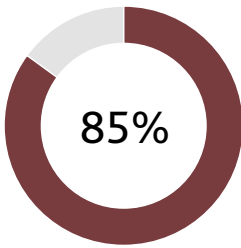
Обеспечение непосредственного доступа государств к механизму УСИГ в качестве истцов

Наконец, существует вопрос доступа к любому механизму разрешения споров. В частности, если содержание МИС будет включать ответственность инвесторов, тогда и правительства, пожалуй, должны иметь прямой доступ к механизму разрешения споров. Возникнет также и другой вопрос: должен ли процесс разрешения споров быть открытым для других заинтересованных сторон?

Возможность в долгосрочной перспективе превратить механизм УСИГ в механизм разрешения инвестиционных споров

Действия в этом направлении значительно бы изменили природу процесса разрешения международных инвестиционных споров, превратив его из механизма УСИГ в механизм разрешения инвестиционных споров. Это, в свою очередь, могло бы существенно изменить динамику текущих международных переговоров по УСИГ.

Независимо от того, насколько сложной может быть задача усовершенствования действующего механизма разрешения споров с точки зрения преодоления многочисленных политических и технических сложностей, начало этого процесса послало бы сильный сигнал о том, что правительства осознают необходимость улучшения механизма. Это не просто техническая проблема, но и, как показывают



В 2015 г. большинство новых инвестиционных мер (85%) было направлено на либерализацию инвестиционного режима и содействие инвестициям.

Источник: ЮНКТАД

открытые обсуждения механизма УСИГ, вопрос справедливости в глазах общественного мнения.

Создание консультативного центра по вопросам международного инвестиционного права

Учреждение специального консультативного центра

Независимый консультативный центр по вопросам международного инвестиционного права мог бы помочь в создании одинаковых условий для участников разбирательств, предоставляя административную и правовую помощь лицам, которые столкнулись с исками инвесторов и не могут самостоятельно обеспечить себе адекватную защиту. Хотя создание такого органа может быть осложнено рядом препятствий, опыт Консультативного центра по праву ВТО показывает, что это возможно и пойдет на пользу мировой торговой системе.

Создание суда для рассмотрения малых исков для малых и средних предприятий

У малых и средних предприятий обычно отсутствуют знания и ресурсы, необходимые для подачи иска, поэтому им также требуется помощь. В случае создания механизма апелляции издержки и задержки могут представлять еще большее препятствие. В связи с этим может быть полезен механизм разрешения малых споров, работающий в ускоренном режиме, с конкретными сроками исполнения и единоличными арбитрами.

Независимо от этих двух институтов (центра и механизма разрешения малых споров) можно было бы создать дешевый альтернативный механизм урегулирования споров, полезный правительствам и в особенности малым предприятиям, – институт международного инвестиционного омбудсмена, который бы сотрудничал со специально назначенным омбудсменом в государственной ответке.

Переговоры по многостороннему плюрилатеральному инвестиционному соглашению

До настоящего времени дискуссии касались отдельных ключевых аспектов международного инвестиционного режима и способов их усовершенствования. Однако можно также воспользоваться комплексным подходом к управлению международными инвестициями, в частности для того, чтобы провести переговоры по комплексному универсальному механизму международных инвестиций, возможно, начав с плюрилатерального механизма, открытого к будущему присоединению других государств. Основанием для создания механизма могла бы стать потребность в содействии ПИИ для устойчивого развития. С ростом ПИИ из стран с быстро развивающейся экономикой сближение политических интересов государств, направляющих и получающих инвестиции, могло бы помочь достижению такой цели.

Кроме того, значимым является факт того, что правительства продолжают демонстрировать желание вырабатывать правила в сфере международных инвестиций, и это подтверждается распространением МИС. Это особенно проявляется в переговорах по двусторонним инвестиционным соглашениям между ключевыми странами, а также в переговорах по мегарегиональным договоренностям, в которых содержатся разделы, посвященные инвестициям.

Все эти переговоры предоставляют значительные возможности для формирования инвестиционного режима посредством сужения различий в нормах материального и процессуального инвестиционного права между основными странами-донорами и странами-реципиентами ПИИ. Если это произойдет, результат таких переговоров может стать важной вехой в создании последующего универсального инвестиционного инструмента. Тем не менее переговоры по такому инструменту, особенно если в его основе будут заложены высокие стандарты, столкнулись бы со значительными проблемами, учитывая безуспешность предыдущих попыток, а также различие взглядов и популярность МИС.

Начало исследования с целью создания комплексного универсального инвестиционного режима

Учитывая эти и другие трудности, желательно начать процесс изучения возможности проведения переговоров по международному инвестиционному соглашению. В идеале оно должно быть создано на многосторонней основе. Это может быть в особенности актуальным в свете решения третьей Международной конференции по финансированию развития, состоявшейся в июле 2015 года. Согласно этому решению, ЮНКТАД должен провести работу, направленную на улучшение МИС. ЮНКТАД обладает значительным опытом в этой сфере и оказывает содействие в формировании нового поколения инвестиционной политики с помощью Рамочных основ инвестиционной политики в интересах устойчивого развития.

ВТО является лучшей платформой для объединения и консолидации торгового и инвестиционного режимов в качестве единой системы, предоставляющей систематическую юридическую и институциональную помощь для будущего развития глобальных цепочек создания стоимости.

С другой стороны, ВТО является лучшей платформой для объединения и консолидации торгового и инвестиционного режимов в качестве единой системы, предоставляющей систематическую юридическую и институциональную помощь для будущего развития глобальных цепочек создания стоимости. Таким образом, ВТО может стать Всемирной инвестиционной и торговой организацией. Если этому суждено случиться, то со временем можно было бы реанимировать Рабочую группу по вопросу о взаимосвязи между торговлей и инвестициями или создать новую группу.

Еще один вариант – оттолкнуться от существующих соглашений, особенно от Генерального соглашения по торговле услугами, чтобы включить в него другие типы инвестиций и обязательств. Кроме того, возможно, что международный инвестиционный суд и апелляционный механизм, создания которых добивается Европейская комиссия, могли бы стать плацдармом на пути к постоянной многосторонней системе разрешения инвестиционных споров. Это, в свою очередь, послужило бы основой для строительства универсального механизма.

Необходимо серьезно рассмотреть возможность подготовки к переговорам по многостороннему/плюрилатеральному инвестиционному соглашению.

Если поистине универсальный и комплексный инвестиционный механизм – это пока недостижимая мечта, то плюрилатеральное соглашение по международному инвестированию могло бы стать первым шагом в нужном направлении. По аналогии с Соглашением по торговле услугами это могло бы быть соглашение, заключенное заинтересованными сторонами и открытое для присоединения других государств. Текущая ситуация может быть благоприятной для такой инициативы, в частности в случае скорого заключения двустороннего инвестиционного соглашения между Китаем и США. Если это произойдет, то самые важные страна-донор и страна-реципиент среди развитых и развивающихся государств заключат соглашение, которое могло бы послужить шаблоном для будущих договоренностей. Саммит стран «Большой двадцатки» в Китае в 2016 г. может поспособствовать этому.

Следующие шаги: неформальный и инклюзивный процесс достижения консенсуса

Как становится ясно из общественных дискуссий об инвестиционном режиме и дебатов внутри международно-правового сообщества, улучшение режима является злободневным вопросом. Пути усовершенствования следует искать в каждой сфере по мере переговоров по индивидуальным МИС. Если требуется запуск новых инициатив, то это следует делать как можно скорее. Наконец, необходимо серьезно рассмотреть возможность подготовки к переговорам по многостороннему/плюрилатеральному инвестиционному соглашению. В конце концов, любой систематический процесс улучшения инвестиционного режима должен проходить с подачи и под руководством государства.

Начало неформального процесса достижения консенсуса

Тем не менее, принимая во внимание количество заинтересованных лиц, участвующих в международном инвестировании, желательно начать сопутствующий неформальный, но инклюзивный процесс создания доверия, достижения консенсуса и налаживания отношений с целью поиска путей улучшения международного инвестиционного права и режима. Этот неформальный процесс должен происходить вне межгосударственных рамок, чтобы стимулировать свободную и открытую дискуссию по всем вопросам.

Такой процесс должно инициировать авторитетное учреждение, возможно, при поддержке нескольких заинтересованных стран. Необходимо комплексно взглянуть на шаги, которые следует предпринять, опираясь на важную работу, проведенную за последние годы признанными международными организациями. Нужно выявить любые слабые места действующего режима и выдвинуть конкретные предложения по их преодолению, не только с учетом отношений правительств и инвесторов, но и принимая во внимание увеличение потоков способствующих устойчивому развитию ПИИ и их преимущества. В процесс должны быть вовлечены все основные игроки, чтобы не упустить важные проблемы и принять во внимание все ключевые интересы.

Результатом такого процесса мог бы стать проект соглашения, который государства могли бы использовать по своему усмотрению. В любом случае, результат должен быть доступен для всех, чтобы правительства могли усовершенствовать международное инвестиционное право и режим, создав среду, способствующую увеличению потоков ПИИ для устойчивого развития.

Эта статья подготовлена на основе исследования Карла П. Сована "The Evolving International Investment Law and Policy Regime: Ways Forward", опубликованного Международным центром по торговле и устойчивому развитию (МЦТУР) и Всемирным экономическим форумом в 2016 году.

**Карл П. Сован**

Старший научный сотрудник
Колумбийского центра по
устойчивым инвестициям

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Многонациональные предприятия и политика привлечения иностранных инвестиций в цифровую эпоху

Лоррейн Эден

В этой статье рассматривается будущее многонациональных предприятий и его последствия для международного инвестиционного режима. Автор считает, что такие компании в странах с формирующейся рыночной экономикой и цифровые технологии трансформируют традиционный взгляд на многонациональные предприятия и прямые иностранные инвестиции.

Многонациональные предприятия (МНП) выступают одними из ключевых действующих лиц в мировой экономике, причем их важность сравнима со многими государствами, а иногда и превосходит их. В сотню крупнейших мировых экономик входят 42 МНП, доходы которых превосходят ВВП ряда стран (Eden, 2012). По данным ЮНКТАД, в мире существует более 100 тыс. МНП, каждое из которых в среднем владеет 9 иностранными филиалами, то есть общее количество этих филиалов составляет 900 тысяч. Трансграничные операции через аффилированных лиц внутри МНП занимают треть мирового экспорта (ЮНКТАД, 2010). Таким образом, понимание МНП критически важно для лиц, ответственных за выработку и осуществление государственной политики касательно прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на национальном и международном уровнях. Поэтому вначале я кратко проанализирую текущие идеи исследователей в области международного бизнеса относительно МНП и их деятельности.

Стратегия и структура многонациональных предприятий

Концептуально МНП можно рассматривать в качестве монополии, владеющей несколькими компаниями и связанной с различными рынками сбыта (Eden, 1998: 214). У МНП имеются многочисленные организации в различных странах, которые производят промежуточный и/или конечный продукт. МНП продают эти товары на различных рынках и господствуют на рынке потребителей (то есть они определяют цены). Короче говоря, МНП – это прибыльная организация, участвующая в создании добавленной стоимости более чем в одной стране (Dunning, 1993).

Структура МНП обычно состоит из штаб-квартиры (теперь ей часто оказывают поддержку региональные штаб-квартиры в ключевых регионах мира) и многочисленных иностранных независимо созданных дочерних компаний в каждой принимающей стране. МНП могут осуществлять одинаковые действия по созданию добавленной стоимости в нескольких местах (горизонтальная интеграция) или различные действия в рамках одной цепочки создания стоимости в ряде стран (вертикальная интеграция). Когда МНП интегрируются горизонтально и вертикально, то речь идет о сложной интеграции.

Обычно МНП ведет хозяйственную деятельность по нескольким связанным направлениям, у каждого из которых имеется собственная цепочка создания стоимости и определенная степень сложности интеграции. Бизнес-стратегия для каждого из направлений деятельности зависит от комбинации требований к стандартизации и спецификации индивидуального потребителя. МНП разрабатывают свои бизнес-стратегии и развивают структуру с учетом глобальной интеграции и местных потребностей рынка. Необходимость соответствия глобальным/региональным или местным требованиям обусловлена и рыночными силами, и государственной политикой. Например, инвестиционный климат в стране-реципиенте может серьезно повлиять на международные стратегии направлений деятельности МНП.

Ветер перемен: новые типы многонациональных предприятий

Насколько вероятно, что мотивация МНП вкладывать ПИИ изменится в будущем? К середине 1990-х гг. два ключевых фактора начали менять конкурентную среду, в которой работали многонациональные корпорации. Существующим МНП пришлось столкнуться с новой волной конкуренции. Первый фактор был вызван влиянием МНП из стран с формирующейся рыночной экономикой. Второй имел технологическую природу – развитие цифровой экономики. Эти факторы серьезно повлияют на МНП и привлечение иностранных инвестиций, а следовательно, и на национальные и международные политики в отношении ПИИ.

Многонациональные предприятия из стран с формирующейся рыночной экономикой – опоздавшие

Одним из самых фундаментальных изменений с начала 1990-х гг. стало экономическое развитие стран с формирующейся рыночной экономикой и появление многонациональных корпораций из таких государств, как Китай, Индия и Бразилия.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) с 1992 г. публикует списки крупнейших мировых МНП и составляет их рейтинг по размеру иностранных активов, а с 1995 г. предоставляет информацию о 50 (теперь уже 100) крупнейших МНП из развивающихся стран (UNCTAD, 1992, 1995, 2007).¹

Таблица 1. Сотня крупнейших мировых МНП, не связанных с финансовым сектором, 2000 г. и 2013 г.

Страна	1990 г.	2000 г.	2013 г.
Страны с формирующейся рыночной экономикой	0	5 ²	8 ³
Франция	14	13	11
Германия	9	10	10
Япония	12	16	10
Великобритания	12	14	16
США	27	23	23
Другие	26	19	22
Всего	100	100	100

Источник: расчеты автора, основанные на данных о 100 крупнейших мировых ТНК, не связанных с финансовым сектором, сгруппированных по зарубежным активам (ЮНКТАД, 2002, 2014)

Таблица 2. Ведущие МНП, не связанные с финансовым сектором, из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, 2000 г. и 2012 г.

Страна	Ведущие 50 в 1993 г.	Ведущие 50 в 2000 г.	Ведущие 50 в 2012 г.	Ведущие 100 в 2012 г.
Бразилия	10	4	3	5
Чили	2	2	0	0
Китай (Гонконг)	7	11	11	18
Китай (материковый)	0	3	6	12
Индия	1	0	5	7
Малайзия	4	5	3	4
Мексика	5	5	3	4
Филиппины	2	1	1	1
Сингапур	3	6	4	9
Южная Африка	0	4	3	8
Республика Корея	9	5	3	6
Тайвань	7	2	3	10
Другие	0	2	6	16
Всего	50	50	50	100

Источник: расчеты автора, основанные на данных о 50 и 100 крупнейших ТНК, не связанных с финансовым сектором, из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. ТНК сгруппированы по зарубежным активам (ЮНКТАД, 1993, 1995, 2002, 2007, 2014)

В мире существует более 100 тыс. многонациональных предприятий.

Источник: ЮНКТАД

Я сгруппировала некоторые из этих статистических данных в таблицах 1 и 2, чтобы проиллюстрировать возрастающую важность МНП из стран с формирующейся рыночной экономикой.

Хотя многие компании из стран с формирующейся рыночной экономикой похожи на традиционные МНП, можно выделить три категории МНП из этих государств. Все три категории обладают хотя бы одним серьезным отличием от большинства западных МНП – формой собственности.

Первая категория – это семейные бизнес-группы (СБГ). Независимо от своего названия, которое меняется от страны к стране, все подобные группы связаны собственностью семей. Многие СБГ, добившиеся успеха у себя на родине, сейчас завоевывают себе имя за рубежом (например, Cemex, Tata и Samsung). Исторически считалось, что успех СБГ был связан с институциональными дырами в странах с формирующейся рыночной экономикой (Khanna and Palepu, 1997), однако недавние исследования показывают, что СБГ функционируют и в развитых, и в развивающихся странах (Morck, 2010).

Вторая категория – это государственные многонациональные предприятия (ГМНП). По данным ЮНКТАД (2014: 21), в 2013 г. МНП, в которых доля государства составляет не менее 10%, вложили ПИИ в размере почти 200 млрд долл. США (12% от мировых ПИИ). Из 15 крупнейших ГМНП по объему зарубежных активов в 2012 г. 4 представляли страны с формирующейся рыночной экономикой: CITIC Group и COSCO (Китай); Vale SA (Бразилия) и Petronas (Малайзия). Доля государственных предприятий (ГП) в трансграничных операциях по слиянию и поглощению варьируется в диапазоне от 10 до 20% (Gestrin and Novik, 2015).

Третья и самая маленькая категория – это иностранные инвестиции государственных инвестиционных фондов (ГИФ). По данным ЮНКТАД (2014: 19), с 2010 г. активы ГИФ росли быстрее, чем активы всех других групп инвесторов, в том числе частных инвестиционных фондов и хедж-фондов. Объем ПИИ, вкладываемых ГИФ, составляет менее 2% от находящихся под их управлением активов, однако они активно скупают иностранные фирмы (Wang, 2015). По данным исследования Вонга, 17 ГИФ осуществляли управление активами в объеме почти 3,3 трлн долл. США, что составляет около 65% всех активов, находящихся во владении всех ГИФ.

Цифровая экономика

Цифровую экономику можно лучше всего описать с помощью трех ключевых особенностей: мобильности, сетевого эффекта и использования данных (Европейская комиссия, 2014). Мобильность цифровых продуктов обуславливается тем, что как только разработана их концепция, стоимость производства и продажи конечным потребителям становится низкой. Небольшие затраты на тиражирование по сравнению со стоимостью разработки подразумевают существование крупной экономии за счет масштаба и области применения со стороны предложения по мере того, как перевод информации в цифровую форму (дигитализация) ведет к снижению предельных издержек по отношению к фиксированным затратам. Тиражирование можно произвести в стране с наименьшими издержками. Кроме того, автоматизация процессов также снижает стоимость конечного продукта.

Еще одна особенность цифровой экономики – сетевой эффект. Примером использования сетевого эффекта могут послужить социальные сети, например Facebook, популярность которых повышается с увеличением количества членов, или программа для обработки текста, например Microsoft Word. Сетевой эффект приводит к экономии за счет масштаба и области применения со стороны предложения. Все более распространенными становятся двусторонние сети, в которых взаимодействуют две группы пользователей, например покупатели и продавцы, использующие онлайн-платформы, такие как Amazon, Ebay, Vacation Rentals by Owner (VRBO) и Uber.com (сервис такси).

200 млрд долл. США

Такой объем ПИИ вложили в 2013 г. многонациональные предприятия, в которых доля государства составляет не менее 10%.

Источник: ЮНКТАД

Третья особенность цифровой экономики – это растущая важность данных благодаря «непрерывному снижению стоимости [их] сбора, хранения и анализа» (Европейская комиссия, 2014: 12). По мере роста объема данных (больших данных) и снижения их стоимости также сокращаются и издержки создания рынка (поиска, переговоров, мониторинга и обеспечения выполнения), что уменьшает естественное несовершенство рынка и создает больше возможностей для получения прибыли.

Последствия изменений

Возможно, самым важным последствием двух описанных изменений для современных МНП является рост неоднородности многонациональных корпораций как организационной формы. Обычно под термином «многонациональное предприятие» понимают огромную компанию со штаб-квартирой в США или ЕС и десятком полностью подконтрольных ей иностранных дочерних компаний, разбросанных по всему миру. Сложная интеграция в рамках глобальных цепочек создания стоимости связывает различные дочерние компании в сети МНП.

При создании промежуточного продукта внутри фирмы возникают значительные торговые потоки между производственными подразделениями. Это происходит по мере того, как продукты МНП собираются и направляются для продажи на местных рынках с помощью собственных или независимых каналов дистрибуции в рамках глобальных цепочек создания стоимости. Рассмотренные в настоящей статье изменения указывают на большую неоднородность МНП как организационной формы с точки зрения размера и заинтересованности в ПИИ и, следовательно, в том, что касается выбора местоположения и участия в глобальных цепочках создания стоимости.

Изменения, связанные с многонациональными предприятиями из стран с формирующейся рыночной экономикой

По мере увеличения количества МНП из стран с формирующейся рыночной экономикой, становятся более важными ПИИ, ориентированные на знания/стратегические активы, так как эти компании выходят на иностранные рынки для получения новых знаний. Сегодня в Европе наиболее важной формой ПИИ МНП из стран с формирующейся рыночной экономикой являются инвестиции, ориентированные на технологии. Китай и Индия являются крупнейшими инвесторами, а Великобритания и Германия лидируют как страны-реципиенты. Инвестиции направляются в основном в секторы услуг, а также в производство медикаментов и металла (Chaminade, 2015: 7). ПИИ внутри страны сконцентрированы в существующих технологических центрах (например, в производстве автомобилей в Германии).

Культурные и институциональные различия являются более важными препятствиями для МНП из стран с формирующейся рыночной экономикой, вовлеченных в инвестирование в развитые рынки, чем для инвесторов в странах-членах ОЭСР. МНП из первой группы стран работают в условиях более слабой регулятивной структуры, чем МНП из развитых государств. Различия в институтах (регулятивные, нормативные и когнитивные) создают ответственность за «заграничность» для фирм, осуществляющих внешнее инвестирование (Eden and Miller, 2004). Когнитивные искажения со стороны менеджмента из стран с формирующейся рыночной экономикой могут повлиять на вход МНП на рынок и их выживание в развитых странах (Thomas, Eden, Hitt, and Miller, 2007).

Методом преодоления этой проблемы, возникающей из-за культурных и институциональных различий, может стать создание кластеров по этническому признаку. Латиноамериканские и азиатские банки, например, предпочитают размещать офисы там, где сконцентрировано большое количество латиноамериканских или азиатских фирм и домохозяйств (Miller, Thomas, Eden, and Hitt, 2008). Такая стратегия является примером использования этнического

признака для преодоления описанной проблемы (Zhu, Eden, Miller, Thomas, and Fields, 2012).

Изменения, связанные с цифровой экономикой

В условиях цифровой экономики маленькие фирмы теперь могут использовать веб-платформы для оказания онлайн-бизнес-услуг и продажи цифровых продуктов клиентам со всего мира, выходя таким образом на глобальный рынок практически с момента своего создания. Цифровая экономика упрощает интернационализацию. Она создает возможности для микро МНП (Mettler and Williams, 2011) и изначально международных фирм. Производство в рамках цифровой экономики будет необычайно гибким, индивидуализированным, мелкосерийным и доступным через Интернет.

Поставки цифровых продуктов через Интернет с помощью электронной коммерции становятся все более популярной формой экспорта. Тем более что их можно осуществлять без создания постоянного представительства в стране получателя. Дигитализация также способствует повышению мобильности услуг, которые можно продавать без присутствия в государстве-реципиенте ПИИ. Таким образом, в соотношении экспортоориентированных и рыночноориентированных ПИИ как способов выхода на рынок наблюдается сдвиг в пользу экспорта.

По мере снижения издержек, связанных с созданием рынка, дигитализация позволяет национальным фирмам становиться изначально международными компаниями, выходящими на различные рынки в качестве экспортеров с помощью таких цифровых платформ, как Ebay, ETSY и Amazon. Фирмы могут быстрее интернационализироваться, приобретая бизнес-услуги через онлайн-платформы, а не оказывая их самостоятельно (Ebay, 2013; Mettler and Williams, 2011).

С другой стороны, торговля, инвестиции и услуги в цифровой экономике могут идти рука об руку, создавая то, что Болдвин (2011: 3) называет цепочкой «торговля – инвестиции – услуги». В эпоху XXI века торговля товарами (большую часть из которой составляет торговля промежуточными продуктами внутри фирм) переплетается с международным производством посредством глобальных цепочек создания стоимости. Этому помогает деятельность фронт-офисов и бэк-офисов. Дигитализация снижает стоимость управления в рамках сети МНП, так как у них появляется больше возможностей для сбора и распространения информации, контроля над удаленными производственными мощностями и предоставления продуктов и услуг клиентам со всего мира.

Цифровая экономика полезна для компаний как из развитых стран, так и из стран с формирующейся рыночной экономикой, если у них имеется современная инфраструктура в области ИТ. Фирмы из развивающихся государств со слабой телекоммуникационной инфраструктурой не могут участвовать в цифровой экономике. Следовательно, создание цифровой инфраструктуры является важной предпосылкой для участия в цифровой экономике.

Сегодня правительства хотят привлекать нужные ПИИ, то есть инвестиции, которые помогают реализовать национальные социальные цели и поддерживают устойчивое развитие.

Многонациональные предприятия и международный инвестиционный режим

Ветер перемен

Сегодня правительства хотят привлекать нужные ПИИ, то есть инвестиции, которые помогают реализовать национальные социальные цели и поддерживают

устойчивое развитие. Последние выпуски Доклада о мировых инвестициях теперь подробно рассматривают МНП и ПИИ, подчеркивая, что ПИИ несут в себе преимущества и одновременно требуют затрат (ЮНКТАД, 2014, 2015). Например, в Докладе прошлого года ЮНКТАД рассмотрела негативное влияние разделения доходов и уклонения от уплаты налогов со стороны МНП на развивающиеся страны.

Политические изменения приводят к более критическому взгляду на МНП и ПИИ, который предусматривает соответствие политик регулирования и содействия ПИИ национальным целям в области устойчивого развития. Ключевые принципы действующего международного инвестиционного режима, закрепленные в двусторонних инвестиционных договорах, соглашениях об избежании двойного налогообложения, а также в разделах об инвестициях, которые вошли в преференциальные торговые соглашения 1990-х гг., сейчас в основном рассматриваются как договоренности о защите инвестиций и прав инвесторов (ЮНКТАД, 2012). Больше внимания уделяется необходимости сохранения баланса прав и обязанностей государства в отношении МНП. Считается, что национальные правительства обладают суверенным правом регулировать (с учетом соблюдения их международных обязательств) и защищать общественные интересы, а также сводить к минимуму негативные последствия ПИИ.

Такому переходу от поддержки ПИИ к поддержке ПИИ с учетом национального устойчивого развития сопутствует новый взгляд на применение передовой практики в области регулирования ПИИ. Сован и Хамдани (2015) отмечают, что в то время как большинство правительств либерализовали свои политики относительно ПИИ, они все равно требуют укрепления и углубления посредством их разъяснения, упрощения и согласования друг с другом. То же касается и политик относительно содействия ПИИ.

Возможные направления государственной политики

Чего же не хватает новому политическому климату в отношении ПИИ? Ниже приведены некоторые предложения, касающиеся изменений политики.

- Создание стабильного политического климата. Фирмам (маленьким и большим, традиционным и цифровым) требуется стабильный политический климат, придерживающийся принципов открытости и прозрачности рынков. Традиционные принципы, лежащие в основе действующего международного инвестиционного режима, – национальный режим, режим наибольшего благоприятствования и прозрачность – остаются важными, как и раньше. Цифровая экономика позволяет создать тысячи новых малых предприятий. Для поощрения таких потребностей необходим стабильный политический климат.

Фирмам (маленьким и большим, традиционным и цифровым) требуется стабильный политический климат, придерживающийся принципов открытости и прозрачности рынков.

- Снижение государственных барьеров для сложной интеграции. Основные усилия должны сосредоточиться на необходимости уменьшить затраты фирм и домохозяйств на вовлечение в трансграничные операции. По мере того, как естественное несовершенство рынка продолжает снижаться в условиях цифровой экономики (не связанная с издержками виртуальная торговля), барьеры в торговле и потоках ПИИ, создаваемые государственной политикой, становятся более ощутимыми и важными. Зарождающаяся цепочка «торговля – инвестиции – услуги» требует уделять больше внимания производственным сетям МНП и потокам товаров, услуг и нематериальных активов внутри фирм.

- Усиление защиты прав интеллектуальной собственности. В условиях цифровой экономики растет роль прав на объекты интеллектуальной собственности, так как большая часть создаваемой стоимости концентрируется на этапе разработки, а не на производственных стадиях. В то же время увеличение ориентированных на знания ПИИ со стороны МНП из стран с формирующейся рыночной экономикой и более широкое использование интегрированных научно-исследовательских сетей западными МНП предполагает, что более серьезное внимание должно уделяться созданию и защите инноваций и прав на объекты интеллектуальной собственности.
- Возобновление интереса к торговле услугами. Международные производственные сети МНП зависят от бизнес-услуг (например, телекоммуникационных, финансовых и страховых услуг, а также услуг, связанных с таможенным оформлением и экспресс-доставкой). Многие из этих секторов остаются частично закрытыми для ПИИ. Более того, может потребоваться по-новому взглянуть на Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), так как международное предоставление услуг все больше становится частью цифровой экономики.

Может потребоваться по-новому взглянуть на Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), так как международное предоставление услуг все больше становится частью цифровой экономики.

- Выработка данных для принятия улучшенных политических решений. Нам требуются улучшенные данные о цифровой экономике и о фирмах, которые участвуют в различных формах трансграничной деятельности, независимо от того, являются ли они ГМНП, изначально международными компаниями или семейными фирмами, экспортирующими товары или услуги через Etsy.com. Нам также необходимо лучше понимать, как глобальные цепочки создания стоимости изменятся в эру цифровой экономики, например, как 3D-печать повлияет на глобальные цепочки поставок и какое влияние окажут «облачные» вычисления на централизованные бизнес-услуги.
- Развитие специализированного подхода. Исследования показывают, что оптимальный размер фирм будет отличаться для разных типов компаний. Микро МНП смогут выжить и стать настолько же прибыльными, как и традиционные крупные МНП. Формы инвестиций также станут более разнообразными. В глобальную экономику вошли три новых типа иностранных инвесторов: СБГ, ГМНП и ГИФ. Национальные правительства должны уделять внимание различиям в мотивациях и стратегиях этих новых участников, так как их прибыль и издержки в своих странах и государствах-получателях инвестиций, скорее всего, будут отличаться от традиционных западных МНП.
- Использование политических мер, поощряющих участие в цифровой экономике. Такая экономика способна предложить развивающимся странам самый быстрый способ включиться в глобальную экономику. Правительствам необходимо развивать инфраструктуру, институты и использовать меры, направленные на поощрение участия в цифровой экономике. Кроме того, им следует содействовать развитию микро МНП, изначально международных фирм и международного предпринимательства. Большая неоднородность компаний, участвующих в глобальной цифровой экономике, подразумевает, что универсальные подходы в отношении ПИИ станут менее подходящими.

- Следует помнить как о проигравших игроках, так и о победителях. Прорывные технологии полезны не для всех. Политика в отношении ПИИ может либо защищать проигравших (быть реактивной) или быть более упреждающей, например направленной на повышение квалификации работников или улучшение инфраструктуры в области информационных технологий (например, увеличение пропускной способности каналов). Вернон (1998) предсказал негативную реакцию на ПИИ в развивающихся странах из-за их стареющего населения. Цифровая экономика может привести к подобному эффекту из-за прорывных технологий. Нам требуются политические решения, которые помогут смягчить удар для групп, чье положение ухудшается в результате изменений, но при этом будут способствовать созданию более гибкой и предприимчивой рабочей силы.

Устойчивое развитие не должно применяться в качестве идеологического прикрытия для административного протекционизма.

- Устойчивое развитие не должно применяться в качестве идеологического прикрытия для административного протекционизма. Правительства должны избегать использования риторики устойчивого развития для стратегического препятствования потокам ПИИ с помощью протекционизма. Вернон (1998) высказал свои опасения о тенденции, направленной в сторону конфликта между МНП и государствами, указывая на то, что правительства будут создавать новые формы барьеров для ПИИ. В 1990-х гг. риторика в пользу справедливого игрового поля в сфере международной торговли позволила превратить антидемпинговые меры и компенсационные пошлины в формы защиты местных фирм от иностранной конкуренции. Подобным образом призыв к устойчивому развитию (несмотря на его важность) не должен использоваться для оправдания политики, направленной на ограничение ПИИ.
- Углубление и укрепление международного инвестиционного режима. Важнее всего то, что международный инвестиционный режим остается сборным квазирежимом, работающим без создания международной организации и всеобъемлющего многостороннего соглашения, способствующего координации и сотрудничеству правительств. Если мы хотим реализовать потенциальные преимущества упомянутых изменений в течение следующих 20 лет, правительствам необходимо взять на себя обязательство по укреплению многостороннего инвестиционного режима.

Эта статья подготовлена на основе исследования Лоррейн Эден "Multinationals and Foreign Investment Policies in a Digital World", опубликованного Международным центром по торговле и устойчивому развитию (МЦТУР) и Всемирным экономическим форумом в 2016 году.



Лоррейн Эден
Профессор менеджмента в
Техасском университете A&M

- 1 ЮНКТАД использует термин «транснациональная корпорация» (ТНК) вместо терминов «многонациональное предприятие» (МНП) и «многонациональная корпорация» (МНК), однако различия между ними ничтожны.
- 2 Страны с формирующейся рыночной экономикой (СФРЭ) в 2000 г.: Гонконг (1), Корея (1), Малайзия (1), Мексика (1) и Венесуэла (1). Другие СФРЭ в 2000 г.: Саудовская Аравия (1) и Венесуэла (1).
- 3 Страны с формирующейся рыночной экономикой (СФРЭ) в 2012 г.: Бразилия (3), Китай (3), Гонконг (1), Корея (1), Малайзия (1) и Тайвань (1). Другие СФРЭ в 2012 г.: Катар (1), Россия (2), Саудовская Аравия (1), Объединенные Арабские Эмираты (1) и Венесуэла (1). Другие СФРЭ в 2012 г.: Алжир (1), Аргентина (4), Египет (1), Кувейт (1), Катар (1), Россия (4), Саудовская Аравия (1), Турция (2), Объединенные Арабские Эмираты (3) и Венесуэла (1).

ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ

Реформирование механизма защиты иностранных инвестиций: переход от арбитражной к судебной системе

Дмитрий Галаган

Евросоюз предлагает отказаться от одного из основных элементов механизма защиты иностранных инвестиций – рассмотрения споров между инвесторами и принимающими государствами в международном арбитраже. Получив поддержку ключевых торговых партнеров ЕС, в том числе США, эта инициатива может стать первым шагом на пути к построению многосторонней модели урегулирования инвестиционных споров по образцу механизма разрешения споров в ВТО.

Еврокомиссар по торговле Сесилия Мальмстрем 16 сентября 2015 г. выступила с предложением провести радикальную модернизацию положений о механизмах защиты инвестиций в региональных торговых соглашениях (РТС), заключаемых Евросоюзом, в том числе в Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (ТТИП).

«Говорят, что традиционная модель разрешения споров между инвестором и принимающим государством – это "приватизированное правосудие". Мое предложение – это публичная система правосудия, такая же, как привычные для нас системы в наших странах и международные суды, которые Европа так активно продвигала в прошлом. Это является частью большой реформы, над которой работает Еврокомиссия и которая предусматривает создание международного суда для рассмотрения инвестиционных споров», – сказала она.

В настоящей статье рассмотрен арбитражный механизм разрешения инвестиционных споров и проанализированы предложенные Евросоюзом направления его реформирования за счет перехода к системе международного инвестиционного суда. Анализ текстов РТС, недавно согласованных Евросоюзом и США со своими торговыми партнерами, демонстрирует, что какое-то время эти две модели будут сосуществовать, а в будущем возможно создание многосторонней системы рассмотрения инвестиционных споров по образцу механизма разрешения споров в ВТО.

Арбитражный механизм рассмотрения инвестиционных споров

Процедуры защиты и поощрения иностранных инвестиций регулируются международными инвестиционными соглашениями (МИС). Общее число таких договоренностей, по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), уже достигло 3316, в числе которых 2954 двусторонних инвестиционных договора (ДИД) и 362 других соглашения, содержащих положения об инвестициях (например, Договор к энергетической хартии).

Многие МИС предусматривают возможность рассмотрения споров, возникающих между иностранным инвестором и принимающим государством, в международном арбитраже. Таким образом, иностранный инвестор может обратиться за защитой своих нарушенных прав в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) или в арбитражный трибунал *ad hoc* в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

По информации ЮНКТАД, в 2015 г. было зарегистрировано рекордное число новых инвестиционных споров – 70, а общее количество таких дел достигло 696. Активное участие в международных арбитражных разбирательствах в связи с инвестициями принимали страны Восточной Европы и Центральной Азии. В частности, Россия выступала ответчиком в 21 деле, Украина – в 19, Казахстан – 15, Кыргызстан – 12, Молдова – 9, Туркменистан и Грузия – 8, Узбекистан – 7, Латвия – 6,

3316

Общее количество международных инвестиционных соглашений

Источник: ЮНКТАД

Литва – 4, Азербайджан и Армения – 2 и Таджикистан – в одном таком споре. Кроме того, в 12 случаях арбитражное разбирательство начинали инвесторы из России, в 8 – из Украины, 4 – Казахстана, 3 – Литвы, 2 – Латвии и в одном деле – из Молдовы.

В последнее время система рассмотрения инвестиционных споров стала предметом критики со стороны некоторых экспертов и представителей гражданского общества. Например, в опубликованном Corporate Europe Observatory и Transnational Institute докладе «Зарабатывая на несправедливости» (*Profiting from Injustice*) отмечается, что к рассмотрению арбитражных споров имеет доступ лишь ограниченный круг «элитных» юридических фирм и арбитров, а процессуальные издержки принимающих стран исчисляются миллионами долларов. Авторы доклада утверждают, что расширительное толкование положений МИС арбитрами и финансирование арбитражных требований третьими сторонами (специализированными инвестиционными фондами) приводит к нарастанию числа арбитражных исков, счета по которым в конечном итоге приходится платить налогоплательщикам.

Действительно, третейский механизм разбирательства подразумевает, что решение выносит панель арбитров, назначенных сторонами (как правило, истец и ответчик номинируют по одному арбитру, после чего два арбитра совместно выбирают президента арбитражного трибунала). Кроме того, вынесенные в третейском порядке решения окончательны и не подлежат апелляционному пересмотру.

В соответствии с Конвенцией о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами (Вашингтонской конвенцией) каждое договаривающееся государство обязуется обеспечить исполнение денежных обязательств, налагаемых решением арбитражного трибунала, таким же образом, как если бы оно было окончательным решением судебного органа этого государства. Решение арбитража может быть отменено лишь в исключительных случаях – если арбитражный трибунал был учрежден ненадлежащим образом или превысил свои полномочия, арбитражное решение не было надлежащим образом обосновано, имели место подкуп одного из арбитров или существенное отступление от правил процедуры. Нью-Йоркская конвенция также содержит ограниченное количество оснований, по которым может быть отказано в признании и приведении в исполнение арбитражного решения – например, если это будет противоречить публичному порядку данной страны. Кроме того, одним из принципов арбитражного разбирательства является конфиденциальность, ограничение доступа третьих лиц к слушаниям и документам по делу, отсутствие в публичных источниках информации о самом факте возникновения и рассмотрения спора.

Отметим, что параллельно с арбитражным механизмом разрешения споров между инвесторами и принимающими государствами активно функционирует система рассмотрения межгосударственных споров в сфере международной торговли. В 2015 г. в ВТО, праздновавшей свой 20-летний юбилей, был зарегистрирован 500-й спор между членами организации. Хотя большинство из этих дел касались применения антидемпинговых мер и предоставления субсидий, предметом рассмотрения были также различные тарифные, санитарные и фитосанитарные меры, правила упаковки и маркировки товаров, меры по защите окружающей среды и вопросы либерализации сектора услуг. Лишь немногим более половины дел достигли стадии рассмотрения спора по существу, что говорит об эффективности проведения переговоров и консультаций в рамках ВТО.

Механизм разрешения споров в ВТО, регулируемый Договоренностью о правилах и процедурах разрешения споров, является одним из ключевых компонентов многосторонней торговой системы. Создание в рамках ВТО Органа по разрешению споров (ОРС), обеспечение независимости и высокой квалификации членов третейских групп, четкое определение сроков рассмотрения споров, создание

В 2015 г. было зарегистрировано 70 новых инвестиционных споров.

Большое число споров (около 40%) было возбуждено против развитых стран, в том числе многие споры были инициированы европейскими инвесторами против стран-членов ЕС.

Источник: ЮНКТАД

постоянно действующего Апелляционного органа и практическая невозможность заблокировать учреждение третейских групп или утверждение ОРС их решений позволили значительно усовершенствовать механизм разрешения споров в сфере международной торговли.

Таким образом, если инвестиционные споры рассматриваются различными арбитражными трибуналами, члены которых назначаются сторонами, а принятые ими решения не подлежат пересмотру, то система рассмотрения споров в сфере международной торговли является концентрированной, четко урегулированной и предусматривающей возможность апелляции.

Инновации от ЕС: переход от международного арбитража к международной судебной системе

Как и во многих других МИС, предложенная ЕС инвестиционная глава ТТИП предполагает рассмотрение инвестиционных споров в соответствии с арбитражным регламентом МЦУИС, ЮНСИТРАЛ или другим арбитражным регламентом, оговоренным сторонами. Однако опубликованный Еврокомиссией документ содержит также ряд интересных нововведений.

Во-первых, четко урегулирована процедура начала арбитражного разбирательства. Предусматривается, что разрешение споров между сторонами должно по возможности осуществляться путем переговоров и медиации. Если же сторонам не удастся прийти к согласию, инвестор может направить принимающей стороне просьбу о консультациях. Лишь в том случае, если в течение шести месяцев с момента направления такой просьбы спор решить не удалось, инвестор вправе инициировать начало арбитражного производства. Кроме того, в некоторых случаях заявителю необходимо будет предварительно попросить Евросоюз определить, кто является надлежащим ответчиком по данному делу – государство-член ЕС или сам Союз.

Во-вторых, вводится ряд правил, направленных на предотвращение злоупотреблений системой разрешения споров и повышение ее открытости и прозрачности. Инвесторы больше не смогут инициировать параллельные арбитражные разбирательства: если спор уже был передан на рассмотрение в национальный суд или международную судебную инстанцию, новосозданный инвестиционный трибунал попросту откажет истцу в рассмотрении такого дела. Приобретение инвестором контроля над иностранной компанией из страны, отличной от страны происхождения капитала, преимущественно с целью воспользоваться механизмом разрешения инвестиционных споров также станет основанием для отказа в рассмотрении поданного инвестором иска. Наконец, к предлагаемому ЕС механизму разрешения инвестиционных споров будут применяться Правила ЮНСИТРАЛ о прозрачности в контексте арбитражных разбирательств между инвесторами и государствами на основе международных договоров, а сторона, участие которой в арбитражном разбирательстве финансируется третьей стороной, должна уведомить об этом трибунал и противоположную сторону.

Наиболее радикальные изменения касаются процедуры назначения арбитров и учреждения постоянно действующей апелляционной инстанции. Предложенная ЕС модель предполагает создание Трибунала первой инстанции, в состав которого войдут 15 судей (по 5 представителей ЕС, США и третьих стран), и Апелляционного трибунала, состоящего из 6 судей (по 2 представителя ЕС, США и третьих стран). Судьи трибуналов будут назначаться сроком на 6 лет (с возможностью повторного назначения) из числа лиц, удовлетворяющих требованиям, предъявляемым в их странах для назначения на судебные должности (в Апелляционный трибунал – на наивысшие судебные должности), или являющихся юристами с признанным авторитетом в области международного публичного права. Желательным является наличие у будущих судей опыта в сфере международного инвестиционного права и международной торговли, разрешения споров в соответствии с МИС и торговыми

соглашениями. Президенты и вице-президенты трибуналов будут назначаться случайным образом из числа судей – граждан третьих стран сроком на два года.

Для рассмотрения споров по существу и пересмотра решений в апелляционном порядке будут формироваться коллегии из трех судей (по одному судье от ЕС и США, а представитель третьей страны становится президентом коллегии). При этом судьи будут назначаться не сторонами процесса, а президентом соответствующего трибунала (случайным образом), предоставляя всем судьям равные возможности принять участие в рассмотрении споров. При наличии согласия обеих сторон, спор может быть разрешен одним судьей – гражданином третьей страны, что позволит сократить процессуальные издержки и облегчить доступ малых и средних предприятий к механизму разрешения инвестиционных споров. Срок разрешения споров не будет превышать двух лет, в том числе рассмотрение дела Трибуналом первой инстанции может занять до 18 месяцев и пересмотр решения Апелляционным трибуналом – до 180 дней.

Кроме того, четко указывается, что нормы инвестиционной главы ТТИП не затрагивают права договаривающихся государств применять в пределах своих территорий регуляторные меры, направленные на достижение легитимных целей, таких как охрана окружающей среды или здоровья людей. Стороны не берут на себя обязательств не вносить изменения в нормативно-правовые акты, затрагивающие функционирование иностранных инвестиций.

Станет ли предложенная ЕС модель «золотым стандартом» рассмотрения инвестиционных споров?

Описанная выше модель, так называемая система инвестиционного суда (Investment Court System), нашла свое отражение также в текстах Всеобъемлющего экономического и торгового соглашения (ВЭТС) с Канадой и Соглашения о свободной торговле между ЕС и Вьетнамом, переговоры по которым уже завершились. Кроме того, параллельно с ведением переговоров по ТТИП, Еврокомиссия анонсировала начало работы по созданию постоянно действующего Международного инвестиционного суда, который придет на смену всем механизмам разрешения инвестиционных споров, предусмотренным в заключенных ЕС и его странами-членами РТС и ДИД. Если высказанное ЕС предложение будет поддержано другими странами, со временем система рассмотрения инвестиционных споров может трансформироваться в многосторонний механизм, подобный тому, который уже 20 лет успешно функционирует в ВТО.

С другой стороны, в соглашении о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП), которое уже подписали 12 стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в качестве метода разрешения инвестиционных споров был оставлен именно механизм международного арбитража. Хотя текст этого соглашения и содержит нормы относительно прозрачности арбитражного разбирательства, гарантирует право договаривающихся государств принимать необходимые регуляторные меры, детально регламентирует процедуру начала арбитражного разбирательства и приведения в исполнение арбитражных решений, разрешение споров по-прежнему доверено назначаемым сторонами арбитрам, решение которых не подлежит апелляционному обжалованию.

Таким образом, хотя переход от арбитражной к судебной модели уже нашел свое отражение в нескольких международных соглашениях с участием Евросоюза, кажется, что США пока не готовы к радикальному пересмотру системы рассмотрения инвестиционных споров. Похоже, что некоторое время две модели будут сосуществовать в различных ДИД и РТС, а результат переговоров по соглашению о ТТИП даст ответ на вопрос, сможет ли Евросоюз убедить США в необходимости перехода к многосторонней системе постоянно действующего международного инвестиционного суда.



Дмитрий Галаган
Докторант, Центрально-
европейский университет,
Будапешт (Венгрия)

ВЫВОЗ КАПИТАЛА

Проблемы оттока капитала из России

Владимир Андрианов

Вывоз капитала, не компенсируемый его равнозначным притоком из-за рубежа, является одной из основных причин сокращения объема валовых внутренних инвестиций, что сдерживает процесс расширенного воспроизводства.

С начала проведения в России либеральных экономических реформ в 90-е гг. прошлого столетия сформировалась и развивалась тенденция роста масштабов оттока капитала. Как показывает мировой опыт, это негативное явление возникает и прогрессирует в тех странах, где сохраняются существенные проблемы в законодательной и финансовой сферах, в системе государственного управления. Эти проблемы в конечном итоге определяют состояние инвестиционного климата страны.

В современной России сформировалась достаточно неэффективная система государственного управления на федеральном и региональном уровнях. В стране до сих пор существует значительный сегмент теневой экономики и запредельный уровень коррупции в государственном и корпоративном секторах. По оценкам экспертов Банка России, общий объем теневой экономики России в 2015 г. оценивался примерно в 43–46% ВВП.

Следует отметить, что за период 2014–2015 гг. количество занятых в теневом секторе возросло с 14,2 млн человек до 16–17 млн человек, соответственно их доля в общем числе занятых увеличилась с 16 до 20%. В теневую экономику массово вовлекаются преимущественно представители малоимущих и маргинальных слоев населения: молодежь, безработные, рабочие-мигранты и т.п. По численности они составляют наиболее массовую прослойку участников теневой экономики. Доля теневого малого и среднего бизнеса за указанный период возросла до 40–50% из-за повышения страховых взносов, сокращения официального количества малых предприятий и затянувшегося экономического кризиса.

После распада Советского Союза в 1991 г. и начала либеральных рыночных реформ масштабы коррупции в современной России росли в геометрической прогрессии и приобрели угрожающие масштабы. По общепризнанному международному индикатору определения масштабов распространения коррупции – индексу восприятия коррупции (ИВК), который начиная с 1994 г. ежегодно публикует международная организация «Трансперенси Интернешнл», Россия в течение последних 20 лет относится к числу наиболее коррумпированных стран мира. В 2015 г. в этом рейтинге из 167 исследованных стран Россия занимала 119-е место между Гайаной и Сьерра-Леоней. Рынок коррупционных услуг в России этой организацией оценивался в сотни миллиардов долларов.

Как показывает мировой опыт, наличие широкомасштабной коррупции свидетельствует о той или иной степени дисфункциональности экономики, то есть о серьезном нарушении в деятельности органов государственной власти и системы управления экономическими процессами.

Эти проблемы характерны и для России. В стране не создан надежный законодательный и административный механизм, обеспечивающий защиту прав инвесторов, отсутствует эффективный государственный контроль за движением капитала. Существующая денежно-кредитная политика Банка России не обеспечивает финансовую стабильность и не направлена на стимулирование экономического роста. В результате на протяжении длительного времени в стране сохраняется галопирующая инфляция и высокие инфляционные ожидания,

317 млрд долл. США

Отток капитала
из России за период
2010–2015 годов.

Источник: Банк России

системные риски спорадической, непредсказуемой, резкой девальвации национальной валюты. Для современной российской экономики стала привычной высокая волатильность валютного, финансового и фондового рынков.

Таким образом, в России сохраняется неблагоприятный инвестиционный климат, существуют значительные финансовые и моральные издержки при организации и поддержании бизнеса, в том числе малых и средних предприятий.

В таких условиях частный капитал вывозится за рубеж не столько по классическим мотивам увеличения нормы прибыли, сколько с целью его сохранения в более стабильной и надежной экономической среде. На протяжении длительного периода времени вывоз капитала из России осуществлялся как законным (легальным), так и незаконным (нелегальным) путем. По официальным данным платежного баланса за 21 год (1994–2015 гг.), накопленный объем оттока капитала из России, рассчитанный как отрицательное сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами в частном секторе, оценивался в 803 млрд долл. США.

Согласно данным исследования, опубликованного в 2013 г. авторитетной международной компанией "Global Financial Integrity" (GFI), в период 1994–2012 гг. из России был незаконно вывезен 1341 млрд долл. США. В целом объем оттока капитала из России превышал как объем притока прямых предпринимательских иностранных инвестиций, так и займы и кредиты международных финансовых организаций, и двустороннюю финансовую помощь промышленно развитых государств.

Схемы вывоза капитала из России многообразны, однако бóльшая часть из них лежит во внешнеторговой сфере

Отток капитала и внешнеэкономическая деятельность

Схемы вывоза капитала из России многообразны, однако бóльшая часть из них лежит во внешнеторговой сфере и, как правило, осуществляется через офшорные юрисдикции. Большинство российских предпринимателей создавали офшорные фирмы в европейских странах, прежде всего на Кипре, на острове Мэн (Великобритания), в Ирландии, Швейцарии, Лихтенштейне, а также в Панаме. В частности, по состоянию на 2012 г. на Кипре было зарегистрировано 14,4 тыс. российских компаний, которые имели дочерние фирмы в России. В последующие годы в связи с проводимой политикой деофшоризации экономики России количество таких компаний на Кипре несколько сократилось. На начало 2016 г. активы российской банковской системы на Кипре оценивались в десятки миллиардов долларов.

По данным исследования авторитетной международной некоммерческой организации "Tax Justice Network (TJN)", накопленный объем российского капитала в офшорных юрисдикциях за период 1990–2010 гг. составлял 798 млрд долл. США. По этому показателю Россия занимала второе место в мире, уступая только Китаю. За период 2010–2015 гг., по данным официальной статистики Банка России, отток капитала из России составил 317 млрд долл. США. Основная масса вывоза капитала осуществлялась коммерческими банками через офшорные юрисдикции. Таким образом, по самым скромным подсчетам, за рубежом накоплено более 1 трлн долл. США российского капитала.

Следует отметить, что в динамике оттока капитала из экономики России с начала 90-х гг. прошлого столетия сохраняется достаточно высокая доля так называемых «сомнительных» операций. В настоящее время по методологии Банка России, разработанной в соответствии с международными стандартами, «сомнительные» операции делятся на три категории:

47 млрд долл. США

Отток капитала из
России в страны-члены
Таможенного союза в
2012–2013 годах.

Источник: Банк России

- не полученная в срок экспортная выручка от продажи товаров и услуг за границу;
- стоимость товаров и услуг оплаченных, но не полученных по импортным контрактам;
- суммы денежных переводов за границу по фиктивным операциям с ценными бумагами, кредитами и др.

На протяжении последних 20 лет объем «сомнительных» операций в вывозе капитала рос достаточно высокими темпами. В частности, если за период 1994–2001 гг. объем таких транзакций составлял 42 млрд долл. США, то за период 2001–2012 гг. их совокупный объем увеличился в 9 раз и составлял уже 341 млрд долл. США. Своего пика почти в 51 млрд долл. США объем «сомнительных» операций достиг в 2008 г. в период острой фазы мирового финансового кризиса. Доля таких операций в общем оттоке капитала составила 38%. Спустя пять лет, в 2013 г., по данным Банка России, объем «сомнительных» операций превышал 27 млрд долл. США. По оценкам экспертов, в 2014–2016 гг. ежегодный объем таких операций сохранялся примерно на том же уровне.

Большая часть «сомнительных» транзакций осуществлялась через схемы фиктивного импорта. Так, по данным Банка России, только в 2012 г. стоимость оплаченных, но не полученных товаров и услуг по импортным контрактам в торговле с Беларусью составляла 15 млрд долл. США, а в торговле с Казахстаном – 10 млрд долл. США.

В последние годы недобросовестные компании активно использовали возможности, связанные с облегченными процедурами перемещения товаров и услуг, принятыми сначала в рамках Таможенного союза, а затем в Евразийском экономическом союзе. По оценкам Банка России, в 2012–2013 гг. из России через страны, входящие в Таможенный союз, утекло за рубеж примерно 47 млрд долл. США.

Часто используемой противоправной схемой вывода капитала из России через офшорные юрисдикции является оплата внешнеторговых контрактов без исполнения договоров по поставке товаров. В 2013 г. объем невозвращенной из-за границы иностранной валюты по неисполненным экспортным договорам с офшорными контрагентами составил сумму, эквивалентную 88 млрд руб., в первой половине 2014 г. – 67 млрд рублей.

Значительная часть внешней торговли России сохраняет сильную офшорную «окраску». Согласно данным Счетной палаты России, доля экспортных операций с офшорными странами в общем объеме российского экспорта в 2013 г. составляла 47,5%, в первой половине 2014 г. – 51%.

Например, в 2015 г., по информации Федеральной таможенной службы, Россия экспортировала 244,5 млн т сырой нефти на сумму 89,6 млрд долл. США. По нашим подсчетам, более 40% от объема и стоимости поставок нефти приходилось на 8 торговых компаний, зарегистрированных в Швейцарии (5 компаний), Нидерландах (2) и Ирландии (1). Причем, согласно оценкам экспертов, средний уровень цен, по которым исполняются внешнеторговые офшорные контракты, ниже цен при внешнеторговых контрактах, заключаемых напрямую с получателями товаров.

Вывоз капитала осуществлялся банками и прочими хозяйствующими субъектами, к которым относятся как крупные компании, так и предприятия малого и среднего бизнеса. Больше половины объема «сомнительных» операций во внешней торговле проводились через фирмы-однодневки и организации, прямо или косвенно связанные друг с другом платежными отношениями. Основной мотив коммерсантов при использовании фирм-однодневок и офшорных юрисдикций

Доля экспортных операций с офшорными странами в общем объеме российского экспорта:

47,5% в 2013 г.

51% в первой половине 2014 г.

Источник: Счетная палата России

при «сомнительных» операциях – это не столько налоговая оптимизация, сколько сокрытие бенефициаров данных сделок.

Практическая реализация нелегальных схем вывода капитала из России, как правило, осуществлялась через коммерческие банки. Они выводили значительные финансовые средства за рубеж путем предоставления кредитов нерезидентам.

Корпоративные облигации в России обычно выпускаются через зарегистрированные в офшорных юрисдикциях SPV (компании специального назначения). Поэтому операции по покупке облигаций российских компаний или операции кредитования зарегистрированных за рубежом фирм, имеющих основные производственные мощности в России, согласно законодательству должны были быть оформлены как кредитование нерезидентов.

Банкам было выгодно кредитовать российские компании, зарегистрированные в зарубежных юрисдикциях. Такие сделки, как правило, заключаются в рамках английского права, что существенно повышает уровень защиты прав кредиторов и, соответственно, снижает риски финансовых операций.

Таким образом, часть оттока капитала из экономики России в последние годы носила специфический характер. Это был рост кредитования российских компаний, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях или действующих через иностранные юрисдикции.

Вовлеченность коммерческих банков в «сомнительные» операции является одной из основных причин отзывов у них лицензий на осуществление банковской деятельности. По данным Банка России, лишь за первую половину 2016 г. были отозваны лицензии у 61 банка, в 2015 г. – 93 банков, в 2014 г. – 73 банков, в 2013 г. – 29 банков, в 2012 г. – 19 банков, в 2011 г. – 19 банков и в 2010 г. – 26 банков.

В 2015 г. Банк России ужесточил существующий критерий «высокой вовлеченности банков в проведение «сомнительных» операций». В частности, был снижен порог размера «сомнительных» сделок по безналичному расчету с 5 до 3 млрд рублей, а также уменьшена доля «сомнительных» наличных операций с 5 до 4% дебетового оборота по счетам клиентов банка. Однако указанные меры носят косметический характер и не окажут существенного влияния на масштабы таких операций, поскольку их причины имеют более фундаментальный характер и связаны с общим состоянием инвестиционного климата страны.

Социально-экономические последствия оттока капитала

Огромные размеры вывоза капитала за рубеж – это острейшая проблема для экономики России. Масштабный отток капитала является негативным явлением, свидетельствующим о неустойчивости и неэффективности функционирования всей экономической и финансовой системы страны.

Отток капитала оказывает многоплановое прямое и косвенное воздействие на различные сферы российской экономики и имеет существенные макроэкономические и социально-экономические последствия.

Вывоз капитала, не компенсируемый его равнозначным притоком из-за рубежа, является одной из основных причин сокращения объема валовых внутренних инвестиций. При этом сокращается норма накопления в ВВП и, соответственно, снижаются возможности инвестиций в основной капитал, что сдерживает процесс расширенного воспроизводства.

Вывоз капитала в значительных размерах отрицательно воздействует на состояние платежного баланса России. В течение длительного времени положительное сальдо торгового баланса, за счет превышения экспорта товаров над их импортом,

61 российский банк

лишился лицензии на осуществление банковской деятельности в первой половине 2016 года.

Источник: Банк России

перекрывалось отрицательным сальдо движения капитала по текущим операциям (счета операций с капиталом и финансовыми инструментами).

Значительный отток капитала нарушает устойчивость финансовых рынков, в том числе валютного, приводит к разбалансированности и асимметрии основных его сегментов. Прибыль, полученная от инвестиционной деятельности, как правило, не реинвестируется в экономику России, а вывозится за рубеж.

Если бы «сбежавший» за границу капитал оставался в экономике России, то золотовалютные резервы страны могли бы быть значительно больше. Сокращение валютных резервов косвенно оказывает воздействие на курс рубля, что наиболее болезненно проявляется в периоды экономических и финансовых кризисов. Наглядный пример – непредсказуемая динамика изменения курса национальной валюты в конце 2014 года.

Значительная часть финансовых ресурсов выводится за границу с целью уклонения от уплаты налогов, что напрямую негативно влияет на формирование доходной части бюджета и, в свою очередь, снижает финансирование государственных и социальных программ и проектов.

Значительная часть финансовых ресурсов выводится за границу с целью уклонения от уплаты налогов, что напрямую негативно влияет на формирование доходной части бюджета и, в свою очередь, снижает финансирование государственных и социальных программ и проектов.

В результате значительного оттока капитала обостряется проблема нехватки капитала внутри страны для инвестиций в реальный сектор экономики. Недостаток инвестиционных средств препятствует, в частности, созданию новых производств, товаров и услуг и выходу на новые рынки, техническому перевооружению для повышения эффективности и конкурентоспособности российской продукции, а также проведению научных исследований и переобучению персонала.

Нехватка капитала стимулирует высокие ставки банковских кредитов, значительно превышающие уровень инфляции даже с учетом возможных банковских рисков. В результате формируется повышенный спрос на более дешевые международные кредитные и инвестиционные ресурсы.

Масштабный отток капитала сказывается на динамике основных макроэкономических показателей России и качественных характеристиках экономики, что, в свою очередь, влияет на изменения рейтинга конкурентоспособности России в глобальной экономике.

Отток капитала опосредованно влияет на динамику валютного курса, ослабление которого стимулирует рост потребительских цен. В результате в России в течение длительного периода времени сохраняется галопирующая инфляция, что снижает потребительский спрос и в конечном итоге негативно влияет на общий уровень жизни значительной массы населения страны, увеличивает долю бедных слоев населения и др.

О возможных мерах регулирования

Движение капитала и инвестиционная деятельность в рамках денежно-кредитной политики должны регулироваться как рыночными, так государственными методами. В практическом плане для пресечения, сокращения и в итоге прекращения нелегальной утечки капитала за рубеж можно рассмотреть в

качестве первоочередной меры возможность введения налога на финансовые спекуляции, прежде всего на их валютную часть. Под действие этого налога могут подпадать как «сомнительные» операции, так и краткосрочные операции спекулятивного характера. Это может быть временная мера до выхода страны на траекторию устойчивого развития.

Определенному сокращению оттока капитала из России, пополнению доходной части бюджета и улучшению инвестиционного климата может способствовать налоговая амнистия.

Принятый 8 июня 2015 г. Федеральный закон №140-ФЗ предполагает добровольное декларирование физическими лицами своего имущества и счетов (вкладов) в банках за пределами Российской Федерации путем представления декларации в налоговый орган или в центральный аппарат Федеральной налоговой службы (ФНС) (по выбору физического лица). На такую декларацию будет распространяться режим налоговой тайны. Сведения, содержащиеся в такой декларации, не могут передаваться никаким государственным органам. Они могут быть переданы исключительно самому декларанту для подтверждения факта декларирования для того, чтобы избежать любых претензий после получения ФНС России в автоматическом режиме информации от иностранных государств.

Если раньше благополучие предпринимателей зависело от юристов, сопровождающих создание и существование офшорных компаний, то сейчас оно будет зависеть от ФНС России, от того, как будет соблюдаться режим налоговой тайны.

В пределах задекларированного имущества предприниматели единожды освобождаются от ответственности по самым «популярным» профильным статьям Уголовного кодекса: уклонение от репатриации денежных средств; уклонение от уплаты налогов и сборов; неисполнение обязанностей налогового агента; сокрытие денежных средств либо имущества, за счет которых должно производиться взыскание налогов. В обычной жизни санкции за указанные нарушения могут достигать до 5–6 лет заключения.

Однако неперенным условием успешной репатриации выведенных за рубеж капиталов являются четкие законодательные гарантии конфиденциальности и освобождения от уголовного преследования.

Еще одним обязательным условием удачной финансовой амнистии считается повышение доверия крупных предпринимателей и всего бизнес-сообщества к государственным и финансовым институтам страны.

Для возвращения капитала в Россию следует прежде всего создать необходимые правовые условия, а это весьма длительный процесс формирования благоприятного инвестиционного климата, стимулирующего деятельность как иностранных, так и отечественных инвесторов.



Владимир Андрианов
Директор Департамента
стратегического анализа и
разработок Государственной
корпорации «Банк развития
и внешнеэкономической
деятельности
(Внешэкономбанк)»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Новые подходы к инвестиционной политике и ускорение социально-экономического развития РФ

Абел Аганбегян, Людмила Клеева, Надежда Кротова

Российская экономика нуждается в масштабной модернизации, для проведения которой требуются большие инвестиции. Авторы статьи предлагают новые подходы к инвестиционной политике, чтобы добиться устойчивого развития.

Инвестиции в основные фонды и человеческий капитал представляют собой сегодня главный источник социально-экономического развития. Другим важным его источником является более эффективное использование существующих ресурсов – прежде всего основных фондов и трудовых ресурсов, что более значимо для стран, имеющих современную материально-техническую базу и квалифицированную рабочую силу.

К сожалению, в России основные фонды для 2/3 отраслей явно устарели, их износ превысил 50%, а срок службы оборудования приближается к 20 годам (при том, что старым считается срок свыше 10 лет). Возможность обеспечения роста эффективности производства и выпуска высокотехнологичных товаров на устаревшем оборудовании ограничена. Поэтому у нас инвестиции в основные фонды и человеческий капитал играют более важную роль в социально-экономическом развитии в сравнении с более развитыми странами.

К тому же мы имеем тяжелую экономическую историю за последние 40 лет: в связи с развалом СССР и трудностями становления новой социально-экономической системы у нас за это время было только одно десятилетие подъема экономики (1999–2008 гг.). В 70–80-е гг. прошлого века наблюдался застой, 90-е гг. характеризуются глубоким трансформационным кризисом, при котором величины основных социально-экономических показателей в среднем снизились вдвое. А после восстановительного десятилетия подъема 1999–2008 гг. страна сначала была ввергнута в глубокий финансово-экономический кризис 2009 г., а потом после кратковременного и частичного роста в 2010–2012 гг. – в стагнацию 2013–2014 гг. и глубокую рецессию 2015–2016 гг., которая переходит снова в период застоя.

В связи с этим многие отрасли и сферы экономики не могли нормально функционировать и резко отстали в технологическом плане и по уровню эффективности. Сегодня требуются огромные дополнительные финансовые средства для развития и обновления этих отраслей и сфер, среди которых выделяются инфраструктура, транспортно-логистическая и жилищно-коммуникационная, отрасли, производящие высокотехнологичную продукцию, сфера экономики знаний: НИОКР, образование, информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии и здравоохранение.

Именно поэтому для нашей страны форсированный рост инвестиций в основные фонды и человеческий капитал представляется неотложной и жизненно важной задачей. Ведь именно инвестиции являются вложением в будущее и определяют его.

Инвестиции, как известно, являются основным источником экономического роста. Так что существует прямая и весьма жесткая зависимость темпов экономического развития страны от нормы инвестиций.

Недостаточный уровень инвестиций

Сегодня российские инвестиции в основной капитал составляют 17% ВВП, а в сферу экономики знаний – главные составляющие человеческого капитала – 14% ВВП. При таком размере этих вложений сколько-нибудь значимый экономический рост за счет внутренних источников невозможен и мы обречены на спад и стагнацию.

При инвестировании в объеме 20–25% ВВП можно обеспечить среднегодовые темпы экономического роста в размере 2,5–3%, как это происходит в развитых странах мира, для которых характерна именно такая норма инвестиций. При этом у них достаточно инвестиций выделяется на замену устаревшей техники и технологий, на жилищное и социальное строительство, на развитие инфраструктуры, прежде всего транспорта. Но и в этом случае для обеспечения такого экономического роста инвестиции должны использоваться весьма эффективно, что мы и наблюдаем в развитых странах.

Между тем Россия должна иметь повышенную норму инвестиций по следующим соображениям.

Во-первых, нас не устраивает низкий экономический рост. В послекризисный период 2010–2012 гг. экономика развивалась на уровне 4–4,5% во многом благодаря тому, что имелся большой приток валютных ресурсов из-за повышения цен на нефть и другие виды сырья и материалов, которые Россия экспортирует. Кроме того, совершенно недостаточный объем инвестиций вкладывается в жилищное и социальное строительство. Также недостаточно Россия вкладывает инвестиций в транспортную инфраструктуру.

Во-вторых, в отличие от развитых стран мира, имеющих современную высокотехнологичную материально-техническую базу народного хозяйства, в России эта база является крайне отсталой.

В-третьих, России нужны эшелонированные инвестиции (то есть инвестиции, осуществляемые последовательно, эшелонами) для коренной перестройки безнадежно устаревшей структуры народного хозяйства, носящей полуколониальный характер.

В-четвертых, чтобы ликвидировать катастрофическое отставание в обеспеченности комфортным жильем населения нашей страны от других стран, нужно удвоить и утроить объемы жилищного строительства.

В-пятых, Россия, особенно ее европейская часть, нуждается в скоростных современных автотрассах и сетях железных дорог, в развитии всей транспортной инфраструктуры, что также потребует колоссальных инвестиций.

В-шестых, катализатором развития всего общества является комплекс сфер и отраслей, который называют экономикой знаний в составе науки, образования, информационных технологий, биотехнологий и здравоохранения. Однако этот комплекс в России развит крайне слабо. Нужны значительные инвестиции в науку, в развитие информационных и биотехнологий, в здравоохранение и образование, причем объем поддержки потребует гораздо больший, чем в других странах, где эта сфера более развита.

Потребность в дополнительных отечественных инвестициях связана также с мерами по преодолению негативных последствий введенных США и ЕС санкций для России в связи с событиями в Украине.

Чтобы выйти из имеющегося положения, нам нужно отказаться от политики сокращения инвестиций в целом на 15%, в том числе по государственным программам – на 30%, и при низкой роли частных инвестиций перейти к новой экономической политике с их форсированным ростом как минимум на 8–10%.

45–50%

Такую норму инвестиций поддерживает Китай.

Тогда к 2020 г. норма инвестиций в основной капитал возрастет до 23%, а доля экономики знаний в ВВП увеличится до 25%, что обеспечит 3%-й годовой экономический рост. К 2025 г. эти показатели увеличатся до 30% ВВП, и тогда Россия придет к устойчивым годовым темпам роста в 5%.

В 2015 г. в основной капитал было инвестировано 15 трлн рублей. А если бы норма инвестиций составила хотя бы 30%, к чему мы стремимся, то их было бы 25 трлн руб. – на 10 трлн больше. Эти дополнительные 10 трлн руб. инвестиций целесообразно было бы использовать на следующие цели: технологическое обновление действующего производства – 2 трлн руб.; развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей при коренном изменении структуры народного хозяйства и экспорта, чтобы уйти от нефтяной иглы и иметь возможность перейти на путь интенсивного развития – 2,5 трлн руб.; создание современной транспортно-логистической инфраструктуры – 2,5 трлн руб.; удвоение жилищного и социально-бытового строительства к 2020 г. – 2 трлн руб.; развитие экономики знаний – 1 трлн руб. инвестиций при значительном увеличении бюджетных и частных государственных расходов на эти отрасли.

России нужны долгосрочные инвестиции

Трудность мобилизации источников инвестиций в России заключается в том, что в ней преобладают короткие деньги, а специальные фонды длинных денег незначительны.

Трудность мобилизации источников инвестиций в России заключается в том, что в ней преобладают короткие деньги, а специальные фонды длинных денег незначительны.

Под термином «длинные» деньги понимаются денежные средства, которые вкладываются в дело на длительный период, например на 3–5–10 лет, с соответствующим продолжительным сроком окупаемости и возврата затраченной суммы. Они являются вложением в будущее. С их помощью проводится реконструкция, технологическое обновление производства, создаются новые предприятия и организации; они преобладают в страховых операциях, гарантирующих на длительный период тот или иной результат, при выпуске долгосрочных облигационных займов и ценных бумаг длительного пользования, например 5- или 10-летнего действия.

Длинные деньги являются ядром инвестиций в основной капитал страны. Норма этих инвестиций в развитых странах составляет 20–25%, что обеспечивает ежегодный прирост экономики в размере 2,5–3%.

Большинство развивающихся стран поддерживают норму инвестиций на уровне 30–35%, сохраняя тем самым среднегодовой экономический рост в 5–5,5%. Наибольшую норму инвестиций среди крупных стран мира имеет Китай – в размере 45–50%, который ежегодно развивается с темпом в 7,5–8%.

От других стран Россия отличается хроническим дефицитом длинных денег, который связан с отсутствием сколь-нибудь значительных рыночных фондов, предоставляющих длинные деньги. В сравнении с другими странами российские банки дают самый низкий процент инвестиционных кредитов – только 6% от всех инвестиций. К тому же в России отсутствует общепринятая в мире накопительная система пенсий с преобладанием накопительных взносов граждан под свои будущие пенсии. Слабо развита в стране и страховая сфера, особенно страхование жизни – эффективный инструмент формирования крупных фондов длинных денег. Не удалось в России развить и паевые фонды: в период кризиса они обрушились. Эти фонды в других странах тоже служат крупным накопителем длинных денег.

«Рейганомика» – политика, при которой жесткий денежно-кредитный курс, нацеленный на подавление инфляции, сочетается с гибким в области государственного финансирования для стимулирования реального роста. Такая политика впервые была применена в США и обязана своим названием Президенту США Рональду Рейгану, активно ее проводившему. В результате образовались дефициты в государственном бюджете США и платежном балансе по текущим счетам.

Источник: Экономика. Толковый словарь. – М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2000

В отличие от зарубежных стран, российский фондовый рынок во многом носит спекулятивный характер, где преобладают зарубежные и российские короткие деньги. И поэтому он плохо генерирует длинные деньги. Совершенно недостаточно российское Казначейство и Центральный банк размещают государственные ценные бумаги длительного пользования, которые воспроизводят длинные деньги.

Возможные пути развития инвестиционного кредитования

Сегодня наиболее эффективный путь реализации требующей крупных инвестиций масштабной программы модернизации экономики – это инвестиционное кредитование. Оно характеризуется тем, что деньги обязательно выделяются под конкретные окупаемые целевые проекты. Эти средства носят возвратный характер. Их предоставляет, как правило, коммерческий банк, заинтересованный в возврате выданных денег, особенно если они ему предоставлены из Центрального банка или Внешэкономбанка.

Эти средства можно перечислять проектным организациям, поставщикам оборудования и строителям, минуя счета взявших кредит предприятий при выполнении конкретных обязательств. К тому же в коммерческих банках сосредоточены высококвалифицированные специалисты и есть возможность на платной основе привлечь высококлассных экспертов. Поэтому вероятность использования этих денег не по назначению, хищений и коррупции здесь меньше, чем при безвозвратном предоставлении в первую очередь бюджетных средств.

Существенный рост инвестиционного кредита может быть достигнут следующими путями:

- переводом значительной части текущих кредитных ресурсов в инвестиционные. Активы российских банков и их главная составная часть – кредитные ресурсы – являются основой финансового фонда страны, размер которого недавно превысил объем ВВП и составил 83 трлн рублей. Из них только 1,1 трлн руб. используется в виде инвестиционного кредита в основной капитал (1,3% от активов). Инвестиционные кредиты отечественных банков составляют в России небольшую часть от общего объема инвестиций – 5,9%, в то время как в США, Германии и других западных странах они достигают 30–50%, в Китае и ряде развитых стран – более 20% при доле инвестиций в ВВП вдвое выше, чем в России. Поэтому активы банков могут стать основным источником дополнительных инвестиций, позволяющим привлечь еще около 3–5 трлн руб.;
- использованием золотовалютных ресурсов страны. Их объем составляет около 400 млрд долл. США, и можно было бы половину из них постепенно задействовать на возвратной основе с окупаемостью в 5–10 лет при ежегодном использовании 20 млрд долл. США в виде инвестиционного кредита, прежде всего для закупки машин и оборудования в других странах для технологического обновления действующего производства и развития высокотехнологичных отраслей. При этом 200 млрд долл. США в результате останутся неприкосновенными, что более чем достаточно для обеспечения финансовой самостоятельности нашей страны;
- увеличением государственных инвестиций, которые тоже лучше перевести в инвестиционный кредит;
- привлечением дополнительных средств предприятий и организаций на инвестирование. Чтобы заинтересовать предприятия в более полном использовании их прибыли для инвестиций, целесообразно освободить эту часть прибыли от налогов. Одновременно можно увеличить инвестиции за счет амортизационных средств, в связи с чем по примеру «рейганомики» целесообразно существенно сократить амортизационные сроки функционирования оборудования и шире использовать ускоренную

амортизацию. Предприятия могли бы мобилизовать дополнительно 1,5–2 трлн руб.;

- использованием средств от приватизации госимущества предприятий и организаций. Правительством России намечены крупные планы приватизации, начиная с Роснефти, ВТБ, Башнефти, проведения частичной приватизации АЛРОСа, крупнейшей в мире компании по добыче алмазов. В среднем в год при масштабной приватизации можно было бы получить 1 трлн руб., который также целесообразно использовать на возвратной основе с помощью инвестиционного кредита;

Страна нуждается в форсированном росте инвестиций в основные фонды и человеческий капитал.

- привлечением средств населения. Сбережения населения составляют в России около 30 трлн руб., которые хранятся главным образом на депозитах банков, и, по оценке, 700 млрд долл. США – за рубежом. Можно было бы организовать взаимовыгодный облигационный заем у населения для строительства жилья, производства легковых автомобилей и обустройства земельных участков. И когда объем этого займа у семьи достигнет определенного порогового значения, государство могло бы гарантировать продажу этой семье жилья, легковых автомашин, земельных участков по существенно более низкой цене с предоставлением льгот;
- увеличением государственного долга. Внешнеэкономический долг государства в России один из самых низких в мире – около 3% ВВП. Менее 15% ВВП составляет внутренний долг государства. Напомним, что в Европе государственные долги у большинства стран составляют 80–90% ВВП, в США – около 100%, а в Китае и Японии – около 200%. Некоторое время назад общий внешнеэкономический долг России достиг 730 млрд долл. США, из которых около 40% приходилось на крупные госкорпорации и госбанки (считались как бы квазигосударственным долгом). За последние два года после введения финансовых санкций этот долг сократился до 515 млрд долл. США, так что возможная нагрузка на государство резко снизилась. Россия могла бы ежегодно занимать по 20–30 млрд долл. США у международных финансовых организаций, различных стран и мультинациональных структур. С учетом повышенных рисков российской финансово-экономической системы предельный размер внешнеэкономического долга следовало бы ограничить 30–40% ВВП. Если он будет использоваться через возвратные инвестиционные кредиты, это обеспечит снижение рисков этого долга.

Абел Аганбегян

Д.э.н., профессор, академик РАН

Людмила Клеева

Д.э.н., профессор

Надежда Кротова

Научный сотрудник РАНХиГС (РАНЕРА)

Кроме того, эффективность инвестиционного процесса во многом зависит от уровня инновационности технологий, в которые вкладываются инвестиции, а для создания таких технологий необходимы инвестиционные вложения в инновации. Сегодня удельная величина затрат на инновации в России является одной из самых высоких в мире при том, что другие показатели российской инновационной деятельности значительно отстают от передовых стран мира.

В заключение следует подчеркнуть, что России необходимо преодолеть существующие мощные негативные силы, которые тянут ее вниз, к нулевому развитию. Страна нуждается в форсированном росте инвестиций в основные фонды и человеческий капитал. Рассмотренные в статье пути развития инвестиционного кредитования могут способствовать долгосрочному инвестированию и переходу к устойчивому развитию.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕРЫ

«Большая двадцатка»: на пути к либерализации иностранных инвестиций

В 2008 г. на саммите «Большой двадцатки», проходившем в разгар мирового финансового кризиса, лидеры стран-участниц обязались противостоять протекционизму во всех его формах. На своих последующих встречах они подтвердили свое обещание и попросили ВТО, ОЭСР и ЮНКТАД осуществлять мониторинг выполнения этих решений.

В преддверии саммита 2016 г., в июне был обнародован 15-й Доклад ОЭСР и ЮНКТАД по инвестиционным и связанным с инвестициями мерам (Доклад). В нем описываются меры, принятые в семимесячный период с 16 октября 2015 г. по 15 мая 2016 года.

Меры инвестиционной политики

Как отмечается в Докладе, в 2015 г. поток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) возрос до 1,8 трлн долл. США. Меры, принятые странами «Большой двадцатки», квалифицируются по четырем основным категориям: специфические меры регулирования ПИИ; инвестиционные меры, связанные с национальной безопасностью; меры, не специфичные для регулирования ПИИ, а также международные инвестиционные соглашения (МИС). При этом, как указывается в Докладе, в целом в рассматриваемый период было принято несколько больше мер, чем в предшествующий период.

Специфические меры регулирования ПИИ

Меры, которые относятся к категории специфических мер регулирования ПИИ, были приняты восемью странами «Большой двадцатки»:

- Австралия снизила порог для рассмотрения заявок на осуществление иностранных инвестиций в агробизнесе и ввела согласование для приобретения иностранными инвесторами ряда инфраструктурных активов федерального уровня, уровня штатов, территорий и местного самоуправления. Кроме того, установлены сборы за согласование инвестиционных проектов.
- Бразилия ослабила ограничения на иностранную собственность в отечественных авиакомпаниях.
- КНР упростила процесс регистрации капитала компаний на территории страны.
- Индия либерализовала правила притока ПИИ в различных секторах и уточнила применение мер, связанных с электронной коммерцией.
- Индонезия одобрила список исключений для иностранных инвестиций. В нем увеличен потолок для иностранных инвестиций в ряде секторов, но в то же время добавлен ряд ограничений. Правительство страны также частично либерализовало рынок жилья для иностранных собственников.
- Республика Корея упростила процедуру регистрации ПИИ. Правительство страны одобрило соответствующие поправки в закон о привлечении иностранных инвестиций.
- В Российской Федерации вступил в силу закон об ограничении доли иностранной собственности в российских СМИ.
- Саудовская Аравия упростила процедуру лицензирования для иностранных инвесторов.

В Приложении 1 к Докладу содержится более подробное описание мер этой категории.

Инвестиционные меры, связанные с национальной безопасностью

Ни один из членов «Большой двадцатки» за рассматриваемый период не принял инвестиционных мер, связанных с национальной безопасностью.

Меры, не специфичные для регулирования ПИИ

Четыре страны – Аргентина, Бразилия, Китай и Индия – приняли меры, которые влияют на международные инвестиционные потоки, но не являются специфичными для регулирования ПИИ. Эти меры оказывают влияние на степень интеграции экономик в глобальные финансовые рынки.

Меры, принятые в Аргентине и Бразилии, связаны с ограничениями на сделки по обмену иностранной валюты. Бразилия также обнулила налог на ПИИ для открыто продаваемых акций.

В Китае новые инвестиционные меры связаны с возможностями, требованиями и пределами для внешних и внутренних инвестиций и трансграничного финансирования.

Меры, введенные Индией, касаются условий внешнего заимствования бизнеса – доступа к капиталу рынков за пределами Индии – и правил для иностранных инвесторов с целью стимулирования вложений в некоторые виды индийских ценных бумаг.

Подробное описание этих мер можно найти в Приложении 2 к Докладу.

В целом большинство мер инвестиционной политики, введенных странами «Большой двадцатки» в отчетный период, способствовало повышению открытости рынков для привлечения иностранных инвестиций.

Международные инвестиционные соглашения

В течение отчетного периода, с 16 октября 2015 г. по 15 мая 2016 г., страны «Большой двадцатки» продолжали вести переговоры по заключению новых международных инвестиционных соглашений (МИС) и заключили шесть новых двусторонних инвестиционных договоров. Кроме того, было заключено пять других МИС: Соглашение о свободной торговле между Сингапуром и Турцией (подписано 14 ноября 2015 г.); Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве между Европейским союзом и Казахстаном (подписано 21 декабря 2015 г.); Транстихоокеанское партнерство (ТПП) между Австралией, Брунеем-Даруссаламом, Канадой, Чили, Японией, Малайзией, Мексикой, Новой Зеландией, Перу, Сингапуром, США и Вьетнамом (подписано 4 февраля 2016 г.); Рамочное соглашение по торговле и инвестициям между Соединенными Штатами Америки и Аргентиной (подписано 23 марта 2016 г.) и Соглашение о расширении торгово-экономического сотрудничества между Бразилией и Перу (подписано 29 апреля 2016 г.).

В этот же период было прекращено действие шести двусторонних инвестиционных договоров (соглашений Индонезии с Румынией, Турцией, Вьетнамом, Венгрией, Индией и Швейцарией), также одного договора из категории «другие инвестиционные соглашения» (Италия вышла из Договора к Энергетической хартии).

По состоянию на 15 мая 2016 г. члены «Большой двадцатки» были вовлечены в 2954 двухсторонних инвестиционных соглашения и 361 договоренность, подпадающую под категорию «другие МИС». Более подробная информация с разбивкой по странам содержится в Приложении 3 к Докладу.

Общая оценка

В целом большинство мер инвестиционной политики, введенных странами «Большой двадцатки» в отчетный период, способствовало повышению открытости рынков для привлечения иностранных инвестиций. Это находится в русле долгосрочной тенденции, наблюдаемой с самого начала мониторинга. Среди мер инвестиционной политики, принятых «двадцаткой» с 2009 г. и анализируемых ОЭСР и ЮНКТАД в рамках данных обзоров, более 80% специфических мер регулирования ПИИ были либеральными по своей природе.

Однако, как отмечается в Докладе, это не означает, что осуществление иностранных инвестиций в целом стало легче и более привлекательным. В этот Доклад включены только формальные меры, которые используют правительства стран. Однако за пределом анализа осталось множество более неформальных и трудно отслеживаемых мер – таких как реализация существующей политики, принятие должностными лицами решений по своему усмотрению, сигналы, которые государства посылают инвесторам, – а это в значительной степени влияет на желание инвесторов вкладывать деньги в той или иной стране. Кроме того, многие меры и мотивация правительств по введению этих мер не всегда открыты для широкой общественности, а зачастую даже не документированы. Авторы Доклада утверждают, что страны «двадцатки» могут получить максимальную пользу от иностранных инвестиций лишь на основе открытости и транспарентности этих процессов на практике.

Вопросы инвестиций на саммите «Большой двадцатки» в Ханчжоу

На недавнем саммите «Большой двадцатки», состоявшемся в сентябре 2016 г. в Ханчжоу (Китай), лидеры стран выразили свою озабоченность недостаточно высокими темпами роста мировой экономики, что связано, в частности, с вялым ростом торговли и инвестиций.

Они подтвердили свое желание усердно работать, чтобы построить открытую мировую экономику, и стимулировать глобальную торговлю и инвестиции в том числе через дальнейшее укрепление многосторонней торговой системы посредством усилий, направленных на упрощение и либерализацию условий торговли и инвестиций. Признается, что для обеспечения уверенного развития экономик необходимо содействовать инклюзивному, сильному и устойчивому росту торговли и инвестиций.

Для обеспечения уверенного развития экономик необходимо содействовать инклюзивному, сильному и устойчивому росту торговли и инвестиций.

Лидеры «Большой двадцатки» подтвердили свое неприятие любых форм протекционизма в торговле и инвестициях. Они заявили о продлении срока действия своего обязательства по неприменению новых и сокращению существующих протекционистских мер до 2018 года. Они подчеркнули, что полны решимости активно выполнять это обязательство, а также поддерживать работу ВТО, ЮНКТАД и ОЭСР по мониторингу протекционистских мер.

Страны обязались отдавать приоритет высококачественным инвестициям, в частности капиталовложениям в науку, технологии и инновации, а также в сектор информационно-коммуникационных технологий, предпринимательский сектор,

отрасль цифрового преобразования, электронную коммерцию и развитие мелких, малых и средних предприятий.

Для достижения устойчивого роста правительства признали необходимым расширить практику «зеленого» финансирования. В связи с этим была подчеркнута важность основанных на принципах устойчивого развития инвестиций, особенно расширения международного сотрудничества для содействия трансграничным инвестициям в «зеленые» облигации.

Была признана ключевая роль инвестиций в энергетические программы, особенно в проекты по устойчивой энергетике, использованию альтернативных источников энергии, энергоэффективности для обеспечения будущей энергетической безопасности и предотвращения скачков цен, дестабилизирующих экономику.

В принятом по итогам саммита Коммюнике подтверждается ранее взятое странами «Большой двадцатки» обязательство содействовать инвестициям, способствующим развитию инфраструктуры как с точки зрения ее количества, так и качества. Лидеры стран приветствовали Совместную декларацию о намерениях по поддержке инфраструктурных инвестиций, принятую одиннадцатью многосторонними банками развития (МБР). Высокую оценку получили усилия МБР по повышению качества инфраструктурных инвестиционных проектов, укреплению институциональных возможностей для направления инвестиций в инфраструктуру в развивающихся странах, а также по привлечению частных источников инвестиций.

«Мы акцентируем внимание на важности качества инфраструктурных инвестиций, которые направлены на обеспечение экономической эффективности с точки зрения издержек жизненного цикла, безопасности, устойчивости к природным катастрофам, на создание рабочих мест, повышение компетентности, обмен знаниями и ноу-хау на взаимовыгодных условиях. При этом одновременно решаются проблемы социального и природного воздействия и согласуются стратегии экономического роста и развития», – заявили лидеры двадцати стран.

Они также высоко оценили результаты встречи министров торговли «двадцатки», которая состоялась в Шанхае 9–10 июля, и учреждение Рабочей группы по торговле и инвестициям (РГТИ). Лидеры обязались продолжить укрепление торгового и инвестиционного сотрудничества в рамках «Большой двадцатки».

Одним из главных достижений саммита является одобрение Руководящих принципов «Большой двадцатки» по глобальной инвестиционной политике, которые, по мнению лидеров, будут способствовать созданию открытой и транспарентной мировой регулятивной среды для инвестиций.

Источники: Доклад ЮНКТАД-ОЭСР по инвестиционным мерам «Большой двадцатки», Коммюнике лидеров «Группы двадцати» по итогам саммита в Ханчжоу (КНР)

Публикации и ресурсы



Пьер Сове и Марта Сопрана. Регулирование стимулов для инвестиций: безнадёжность? Инициатива E15: МЦТУР и Всемирный экономический форум, январь 2016

В этой работе исследуется эволюция инвестиционных стимулов с точки зрения перспектив развития и совершенствования нормотворчества. Авторы обобщают существующую в этой области литературу, анализируют текущую практику, а также последние тенденции в области потоков ПИИ и использование различных инструментов для их стимулирования. На этой основе рассматриваются причины наблюдаемого тупика в попытке развития правил регулирования. В заключение предлагаются рекомендации по сбору данных и увеличению прозрачности, которые помогли бы повысить взаимодополняемость торговли, инвестиций и законодательства о конкуренции и тем самым улучшить ситуацию.

Интернет: <https://clck.ru/A6GnH>



Жюльен Шассе. Международное инвестиционное право и налогообложение: от сосуществования к сотрудничеству. Инициатива E15: МЦТУР и Всемирный экономический форум, январь 2016

Соглашения по налогам и международное инвестиционное право на первый взгляд представляют собой два отдельных правовых режима. Тем не менее они в значительной степени перекрывают друг друга, о чем свидетельствует рост числа дел, связанных с налоговыми спорами в инвестиционных судах. Это исследование показывает, что существует необходимость в более разработанных международных правилах и политике в области налогообложения и инвестиций, которые сделали бы эти правовые области взаимодополняемыми. Автор подготовил обзор современного международного налогового режима, определил основные направления взаимодействия и пересечения. Интернет: <https://clck.ru/A6GnZ>



Майкл Гестрин и Ана Новик. Развивающийся глобальный бизнес-ландшафт: последствия для международного режима инвестиционной политики. Инициатива E15: МЦТУР и Всемирный экономический форум, февраль 2016

В этом исследовании представлен краткий обзор недавней и текущей работы ОЭСР по развитию глобального бизнес-ландшафта. В работе содержится краткий обзор глобальных инвестиционных тенденций, а также рассматриваются три фактора, которые могут иметь последствия для международного режима инвестиционной политики: изменения в способах организации международных операций компаниями, повышение степени участия государства в некоторых сегментах мировой экономики и пробелы в регулировании международных инвестиционных потоков. Авторы отмечают, что международный инвестиционный ландшафт претерпевает значительные изменения. Интернет: <https://clck.ru/A6Gnf>



ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2016. ЮНКТАД, 2016

Недавно опубликованный ежегодный Доклад Конференции ООН по торговле и развитию, посвященный глобальной ситуации в области инвестиций, имеет подзаголовок «Национальность инвестора: политические вызовы». В Докладе отмечается, что более 40% иностранных предприятий во всем мире имеют несколько «паспортов». Эксперты ЮНКТАД указывают, что растущее усложнение структуры собственности требует тщательного анализа эффективности и уместности мер регулирования имущественных отношений и их практического применения. Рекомендации Доклада вносят вклад в реализацию Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и Парижского соглашения об изменении климата. Интернет: <https://clck.ru/A6Gnf>

ИЗУЧАЙТЕ МИР ТОРГОВЛИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ВМЕСТЕ С ПУБЛИКАЦИЯМИ BRIDGES МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА
ПО ТОРГОВЛЕ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

BRIDGES

Новости торговли с точки зрения устойчивого развития
Международные новости на английском языке
www.ictsd.org/news/bridges

BIORES

Аналитика и новости о торговле и окружающей среде
Международные новости на английском языке
www.ictsd.org/news/biores

PUENTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Новости стран Латинской Америки и Карибского бассейна на испанском языке
www.ictsd.org/news/puentes

PONTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Международные новости на португальском языке
www.ictsd.org/news/pontes

桥

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Международные новости на китайском языке
www.ictsd.org/news/qiao

BRIDGES AFRICA

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Новости стран Африки на английском языке
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии
Новости стран Африки на французском языке
www.ictsd.org/news/passerelles



Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

«ЭКО-СОГЛАСИЕ»

Центр по окружающей среде и устойчивому развитию

Россия, Москва, ул. Куусинена, 21Б
+7-926-514-3748
www.ecoaccord.org

Публикация «Мосты» выпускается
благодаря финансовой поддержке
доноров и партнеров, в том числе:

**DFID – Департамента Великобритании
по международному развитию**

**SIDA – Шведского агентства по
международному развитию**

**DGIS – Министерства иностранных
дел Нидерландов**

**Министерства иностранных дел и
торговли Австралии**

Министерства иностранных дел Дании

**Министерства иностранных
дел Финляндии**

**Министерства иностранных
дел Норвегии**

Редакция «Мостов» выражает
благодарность региональным партнерам.

Публикация «Мосты» лицензируется
в соответствии с лицензией Creative
Commons («Атрибуция – Некоммерческое
использование – Без производных
произведений») 4.0 Всемирная.

Редакция «Мостов» принимает
финансовые пожертвования и платную
рекламу, чтобы компенсировать расходы
по подготовке публикации. Редакция
оставляет за собой право отказа от
публикации рекламы и получения
финансовой поддержки.

Взгляды авторов статей принадлежат
авторам и не обязательно отражают
взгляды МЦТУР и «Эко-Согласия».

Цитирование «Мостов» должно
содержать полную ссылку на издание.

Цена: 10.00 евро
ISSN 1996-921X

