

Московский Общественный Научный Фонд

существует с 1993 г. как неправительственное, некоммерческое общественное объединение. Задача Фонда — содействие развитию гуманитарного и общественно-политического знания в России и СНГ через поддержку научных исследований в области политологии, социологии, права, экономики и отечественной истории. Фонд осуществляет научно-образовательные программы в интересах укрепления Российской Федерации, распространения идей демократии, свободы и патриотизма и развития взаимовыгодных связей с другими государствами.

Президент
Московского общественного научного фонда —
А.В.КОРТУНОВ

Наш девиз: "РУКОПИСИ НЕ ГОРЯТ".

МОСКОВСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД

А. С. Булатов

ВЫВОЗ КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ И КОНЦЕПЦИЯ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Москва 1997

На основе подробного анализа вывоза капитала из России и сложившейся ситуации с его регулированием (анализ охватывает и мировой опыт решения этой проблемы) выдвигается концепция государственной политики России в сфере вывоза капитала и как концентрированное выражение этой политики предлагается проект федерального закона "О регулировании вывоза российского капитала".

Книга предназначена для работников федеральных министерств и ведомств, депутатов Федерального Собрания и других читателей, интересующихся проблемой вывоза капитала из России.

Издание осуществлено в рамках программы "Российская политическая культура и международное право".

*Редакционная коллегия серии:
д.пол.н. А.Д.Богатуров, к.с.н. Т.Э.Петрова,
д.э.н. М.А.Портной, к.ю.н. Н.А.Шебанова*

Серия основана в 1992 г.

Мнения, высказанные в докладах серии, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позициями Московского общественного научного фонда.

© А.С.Булатов, 1997

© Московский общественный научный фонд, 1997

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Глава I МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И УЧАСТИЕ В НЕМ РОССИИ

- 1. Масштабы, структура и формы международного движения капитала**
- 2. ТНК в международном движении капитала. Рост ТНК в России**
- 3. Бегство капитала как элемент международного движения капитала. Бегство капитала из России**
- 4. Россия в международном движении капитала**

Глава II. ПРЕДПОСЫЛКИ, МОТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКСПОРТА ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

- 1. Основные предпосылки вывоза капитала из России на современном этапе**
- 2. Мотивы вывоза российского частного капитала**
- 3. Воздействие экспорта капитала на экономику России**

Глава III. МИРОВОЙ ОПЫТ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЫВОЗА ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

- 1. Мировой опыт государственного регулирования экспорта частного капитала**
- 2. Современное состояние государственного регулирования экспорта капитала из России**
- 3. Положение с учетом и анализом российских частных инвестиций за рубежом**

Глава IV КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЭКСПОРТА ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

1. Национальные интересы и основные задачи в области вывоза частного капитала

2. Комплекс мер по усилению контроля за вывозом частного капитала из

России

- 3. Система поддержки российских инвестиций за рубежом**
- 4. Улучшение учета и анализа российских инвестиций за рубежом**
- 5. Налогообложение российских зарубежных инвестиций**
- 6. Перспективы репатриации российских зарубежных инвестиций**
- 7. СНГ как регион приложения российского частного капитала**

Заключение

Приложение

Введение

Экспорт капитала из нашей страны, происходивший до 90-х годов преимущественно в форме государственного капитала, сменился экспортом по преимуществу частного капитала. В результате радикально изменился состав инвесторов и их мотивация. Наряду с традиционными мотивами вывоза частного капитала (освоение зарубежных рынков, налаживание кооперации и т.д.), которые характерны для российских ТНК, огромное значение в современной России приобрели мотивы, объединенные термином "бегство капитала". Поэтому анализ роли российских ТНК, и особенно анализ бегства капитала, актуален для нашей страны.

Резко возросли и масштабы экспорта капитала, причем как в легальной, так и нелегальной форме. За рубежом аккумулируются значительные капиталы российского происхождения. Однако этот аспект проблемы вывоза частного капитала слабо исследован в силу отсутствия в стране полноценного учета экспорта капитала.

Вывоз капитала оказывает все возрастающее значение на экономику России и ее международные экономические отношения. Причем это воздействие противоречиво. Однако в российской экономической литературе нет четких ответов на многие теоретические и практические вопросы воздействия вывоза капитала на отечественную экономику.

В современных условиях особое значение для России может иметь государственное регулирование вывоза частного капитала. Тем не менее в стране отсутствует цельная система государственного регулирования экспорта капитала, не сформировалась государственная политика в сфере экспорта капитала и даже сама концепция этой политики. Обоснованию и изложению концепции государственной политики России в сфере вывоза капитала и посвящена данная работа.

Глава I.

Международное движение капитала и участие в нем России

Международное движение капитала является одной из главных сфер мировой экономики. Наряду с международным движением товаров, услуг и рабочей силы (т.е. международной торговлей и миграцией рабочей силы), оно опосредует экономические отношения между странами. По мере все большей интеграции национальных экономик в мировое хозяйство значение международного движения возрастает для всех стран.

1. Масштабы, структура и формы международного движения капитала

В 90-е годы международное движение долгосрочного капитала составляет величину порядка 0,7-1,1 трлн. долл. (масштабы движения краткосрочного капитала еще больше, однако по ним нет обобщающих данных в международной статистике).

Более быстрый рост портфельных инвестиций превратил их в главную форму международного движения долгосрочного капитала в 90-е годы (от 35 до 63% вывоза и ввоза капитала). Это объясняется улучшением инвестиционного климата в мире в целом, уменьшением барьеров для международного движения капитала и активной интеграцией в мировой рынок капиталов развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также расширением инвестиционных возможностей мелких инвесторов из развитых стран.

Одновременно постоянно растет объем накопленных в мире прямых инвестиций. В 1995 г. объем накопленных прямых инвестиций превысил 2,7 трлн. долл. Данные по годам дают следующую картину их динамики и распределения.

Таблица 1.1. Объем накопленных странами и группами стран собственных прямых инвестиций за рубежом (млн, долл.)

	1980 г.	1990 г.	1995 г.
Развитые страны	507794	1614569	2514317
ЕС	213157	777227	1208838
Германия	43127	151581	235003
Франция	23604	110126	200902
Великобритания	80434	230825	319009
Италия	7319	56102	86672
Нидерланды	42116	109124	158613
Бельгия и Люксембург	6037	28965	57768
США	220178	435219	705570
Канада	22572	78853	110388
Япония	18833	204659	305545
Швейцария	21491	65731	108253
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	6167	69369	214453

Африка	500	12091	15271
Нигерия		9652	11582
Латинская Америка	2910	12654	24631
Бразилия	652	2397	6460
Венесуэла	23	1121	3042
Мексика	176	575	2681
Панама	811	4186	4487
Азия	2737	44519	174447
Саудовская Аравия	228	1811	1686
Кувейт	568	3663	7655
КНР	...	2489	17268
Гонконг	148	13242	81156
Южная Корея	142	2095	11079
Малайзия	414	2283	8903
Сингапур	652	4741	13842
Тайвань	97	12888	24344
Центральная и Восточная			
Европа			
Польша	79	170	243
Всего	513740	1684136	2730146

Источник: World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements. New York and Geneva: UNCTAD, 1996. P. 245-248.

Обращает на себя внимание быстрый рост собственных прямых инвестиций за рубежом не только у развитых стран (рост в 5 раз за 80-90-е годы), но и у остальных стран (рост в 35 раз), прежде всего азиатских, особенно у Китая и «четырёх драконов».

Таким образом, исследование масштабов, динамики и географии международного движения капитала приводит к выводу, что на базе опережающего роста иностранных инвестиций (по сравнению с ростом ВВП и внешней торговли) происходит усиление их значения для большинства экономик мира. Инвестирование за рубежом стало

характерным не только для Западной Европы, Северной Америки и Японии, но и для других регионов мира (что подтверждается данными нижеследующей таблицы).

Таблица 1.2. Значение накопленных прямых инвестиций для экономики отдельных стран и групп стран (в процентах по отношению к ВВП)

	Прямые инвестиции страны (группы стран) за рубежом по отношению к ее (их) ВВП		Иностранные прямые инвестиции в стране (группе стран) по отношению к ее (их) ВВП	
	1980 г.	1994 г.	1980 г.	1994 г.
Развитые страны	6,5	11	5	9
ЕС	6	15	5,5	13
Германия	5	11	4,5	7
Франция	4	14	3	11
Великобритания	15	27,5	12	21
Италия	2	8	2	6
Нидерланды	25	44	11	28
Бельгия и Люксембург	5	22	6	32
США	8	9	3	7,5
Канада	8,5	19	20	19
Япония	2	6	0,5	0,5
Швейцария	21	39	8	16
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	0,2	3,5	4	12,5
Африка	0,1	4	6	15
Латинская Америка	0,5	1	6,5	13
Азия	0,2	5	3	12
Центральная и Восточная Европа	...	0,5	...	7

Источник: Ibidem P. 261-273.

**2. ТНК в международном движении капитала.
Рост ТНК в России**

Хотя в первой половине 90-х годов ведущей формой вывоза капитала в мире стали портфельные инвестиции, прямые инвестиции продолжают оставаться очень важной формой экспорта капитала. На базе прямых инвестиций производится товаров и услуг общим объемом более 6 трлн. долл. Для сравнения укажем, что весь объем мировой торговли (экспорта) товарами и услугами составляет величину 4,7 трлн. долл., да и то надо учитывать, что треть мировой торговли - это внутрифирменные поставки. Так как подавляющая часть прямых инвестиций принадлежит транснациональным корпорациям (ТНК), то можно сделать вывод, что 39 тыс. ТНК всех стран мира с их 270 тысячами филиалов в других странах контролируют треть мирового производства ВВП. Добавим также, что в 1993 г. каждый доллар прямых инвестиций производил продукции на три доллара.

Несмотря на все более свободный доступ своих товаров к зарубежным рынкам и имея широкие возможности выбора способов выхода на эти рынки (через торговлю, лицензирование, франчайзинг и др.), ТНК часто предпочитают именно прямые инвестиции. В этом случае они получают доступ к экономическим ресурсам (факторам производства) стран приложения капитала, часть из которых обычно маломобильна (например, рабочая сила). Прилагая к этим ресурсам свои осязаемые (финансы, технологию) и неосязаемые активы (опыт, репутацию), ТНК получают возможность в рамках всей планеты организовать ориентированное на наибольшую эффективность интегрированное международное производство. К этому их подталкивает региональная и международная конкуренция, возросшие также в результате более открытого характера национальных рынков.

Проведенный анализ приводит к выводу, что международное движение капитала, особенно прямых инвестиций, все больше переплетается с другой формой международных экономических отношений - международной торговлей товарами и услугами. Внешнеторговые потоки на базе прямых инвестиций все больше определяют как торговлю отдельных стран, так и всю мировую торговлю. Например, в 1993 г. на торговлю в рамках транснациональных корпораций и их зарубежных филиалов приходилось 36% экспорта и 43% импорта США, для Японии эти показатели были соответственно 25 и 14%.

Хотя часть зарубежных инвестиций порождена потребностями внешней торговли (создание товаров - и услугоснабжающей сети, преодоление торговых барьеров и т. д.), зарубежные инвестиции, в свою очередь, также порождают новые потоки внешней торговли. Например, создание за рубежом сети филиалов означает не только торговлю их с родительской компанией, но и очень часто - друг с другом. Если в 1977 г. в американском внутрифирменном экспорте на торговлю между филиалами приходилось 30% (остальные 70% приходились на их торговлю с родительскими компаниями), то в 1993 г. - уже 44%.

Отношения между международным движением капитала и международной торговлей достаточно сложны. Так, инвестиции за рубежом не только стимулируют международную торговлю, но и замещают ее. Создание филиала по производству продукции за рубежом часто означает, что страна-экспортер капитала прекращает экспортировать эту продукцию. Однако обычно это улучшает условия для экспорта другой, сопутствующей продукции. Американские исследования 70-90-х годов обнаружили в целом стимулирующий эффект американских прямых инвестиций на американский экспорт и негативный - на конкурирующий экспорт из других стран. Что касается услуг, то предоставление их зарубежным потребителям часто становится возможным только в результате открытия за рубежом филиала родительской компании. В целом рост ТНК (а он базируется прежде всего на зарубежных инвестициях) ведет к усилению разделения труда внутри самих ТНК, что стимулирует их внутрифирменную и, соответственно, международную торговлю.

Таким образом, зарубежные инвестиции и внешняя торговля все более

срашиваются, тем более что на уровне ТНК это уже произошло. Понимая это, правительства некоторых развитых стран стимулируют прямые инвестиции своих компаний, часто в рамках программ поощрения экспорта.

ТНК во многом способствовали изменению отраслевой структуры своих стран. Особенно ярко это продемонстрировали японские ТНК, перемещая в 60-80-е годы трудоемкие производства за рубеж по мере того как из-за повышения заработной платы эти отрасли в Японии теряли конкурентоспособность. Руководствуясь идеей, что для фирм необходимо инвестировать за рубежом, чтобы быть конкурентоспособными на мировом уровне, японские ТНК этих отраслей сохранили свою мощь за счет наращивания производства за рубежом, способствовали переориентации Японии на науко-и капиталоемкие производства и тем самым обеспечили сохранение и повышение экспорта из Японии и конкурентоспособности Японии как экономической державы.

В 80-е и 90-е годы происходит быстрый рост числа и мощи ТНК из развивающихся стран. Их насчитывается уже около 4000 и базируются они преимущественно в Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Латинской Америке. На ТНК из развивающихся стран в первой половине 90-х годов приходилось 6% мирового объема накопленных прямых инвестиций и около 10% ежегодного вывоза прямых инвестиций в мире (0,3% в 70-е годы). Правда, экспортом капитала занимается ограниченное число развивающихся стран, а сами эти ТНК обычно намного меньше по размеру зарубежных активов, чем ТНК из развитых стран. Показатель интернационализации 50 ведущих ТНК "третьего мира" составил в среднем 13% (по 50 ведущим ТНК развитых стран этот показатель составил в среднем 41%), то есть были намного ниже. Это говорит о том, что процессы транснационализации в корпорациях из развивающихся стран только разворачиваются.

Наибольшего уровня эти процессы достигли в небольших развивающихся странах с традиционной ориентацией всей экономической деятельности на внешний рынок, а также в тех государствах "третьего мира", экономика которых достигла достаточно высокого уровня развития. Примером могут быть ТНК из Восточной и Юго-Восточной Азии. Так, тайваньские прямые капиталовложения превысили к началу 1995 г. 50 млрд. долл. и размещались преимущественно в соседних странах с дешевой рабочей силой, хотя технологически наиболее передовые тайваньские ТНК инвестировали и в развитых странах.

Ориентация на соседние страны вообще характерна для начального этапа транснационализации компаний, однако она ослабевает по мере повышения уровня конкурентоспособности ТНК из развивающихся стран. Также, помимо ориентации на соседние страны, для ТНК из "третьего мира" характерна большая, чем для ТНК из развитых стран, склонность к созданию за рубежом совместных компаний с местными партнерами, что объясняется их меньшей финансовой, технологической и управленческой конкурентоспособностью.

Феномен быстро растущего количества ТНК из развивающихся стран противоречит привычной точке зрения, что капитал вывозится только из развитых стран, а если и вывозится из развивающихся стран, то преимущественно в рамках бегства капитала. Если исходить из наиболее известных теорий (моделей) прямых инвестиций - модели монополистических преимуществ и эклектической модели, то ТНК должны обладать в тех странах, где они создают зарубежные филиалы, рядом преимуществ как над национальными, так и над другими иностранными компаниями. И такие преимущества у ТНК из развивающихся стран, даже по сравнению с ТНК из развитых стран, есть - это прежде всего невысокие цены, а также адаптированная к местному спросу продукция, отвечающая местным условиям технология, хорошее знание местных условий хозяйствования, иногда этнические преимущества и благожелательное отношение местного правительства, а также, конечно, использование отраслевых преимуществ своих стран (развитая текстильная промышленность Гонконга, электронная и автомобильная

промышленность Южной Кореи, пищевая промышленность Аргентины), которых становится все больше по мере повышения условий экономического развития указанных стран.

Однако помимо наличия указанных преимуществ, другой важной причиной быстрого роста ТНК из "третьего мира" являются интернационализация и глобализация мировой экономики, приводящие к тому, что конкурентоспособной компании все более необходимы инвестиции за рубежом и прежде всего прямые инвестиции. Аналогичный процесс идет и в странах с переходной экономикой. Объем прямых инвестиций восточноевропейских стран приближается к 1 млрд., а у Китая - к 20 млрд. долл., ежегодно увеличиваясь в 90-е годы в среднем на 2,5 млрд. долл. Главными мотивами были получение доступа к зарубежным рынкам сбыта и источникам сырья. Так, более половины китайских прямых инвестиций направлялось в торговлю, менее 30% - в добычу ресурсов и лишь около 15% - в обрабатывающую промышленность (преимущественно для преодоления торговых барьеров).

Транснациональные корпорации существуют и в России. Часть из них была организована сравнительно давно. Примером может быть "Ингострах" со своими дочерними и ассоциированными фирмами и филиалами (отделениями) в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии, а также в Армении, Азербайджане, Молдавии, Латвии, Эстонии, Литве, Белоруссии, Украине, Туркмении, имеющий во многих странах свои представительства и бюро. Другим примером может быть государственная "Нафта-Москва" (бывший "Союзнефтеэкспорт") со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии, Швейцарии и Германии. Эти ТНК занимаются преимущественно организацией за рубежом содействия сбыту российских товаров и услуг.

Другие российские ТНК появились в последние годы. Например, "Микрохирургия глаза" с постоянно растущим числом своих зарубежных фирм, АвтоВАЗ, который создал холдинговую группу "Лада энтернасьональ" из нескольких собственных зарубежных фирм по сбыту и обслуживанию автомобилей. Однако и эти ТНК занимаются за рубежом преимущественно экспортно-импортными операциями и их обеспечением и реже - организацией производства там других услуг и тем более товаров. Так у АвтоВАЗа есть сборка автомобилей только в одном из его зарубежных филиалов (в Финляндии).

Дополнительным стимулом для роста числа и мощи российских ТНК является Программа содействия формированию финансово-промышленных групп, и особенно федеральный закон "О финансово-промышленных группах", принятые в 1995 г. В законе изложен порядок регистрации транснациональных финансово-промышленных групп, то есть с участием юридических лиц из других стран СНГ и межгосударственных (международных) финансово-промышленных групп, то есть создаваемых на основе межправительственных соглашений между участниками СНГ. Межгосударственным ФПГ могут предоставляться таможенные тарифные льготы по товарам, перемещаемым через границу в рамках деятельности этих ФПГ. К настоящему времени подписаны двусторонние соглашения о формировании ФПГ между Россией и Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном.

На начало 1997 года в Реестр ФПГ было внесено 46 финансово-промышленных групп, в том числе одна межгосударственная. Помимо этих созданных и создаваемых групп в России уже действует множество давно сложившихся, но юридически не оформленных финансово-промышленных групп разной величины, в том числе некоторые вышеупомянутые ТНК. Предполагается, что в России будет зарегистрировано 150-170 крупных групп, значительная часть которых будет межгосударственными. Так, только в металлургии считается целесообразным создание 11 межгосударственных ФПГ.

В Программе содействия формированию финансово-промышленных групп говорится, что одна из предпосылок их создания - это "сложность и недостаток опыта

самостоятельного выхода отечественных предприятий на внешний рынок", что одной из их основных задач является "повышение экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции отечественных предприятий", а одним из приоритетных направлений при организации ФПГ должно быть "восстановление и развитие экономически эффективных кооперационных связей с субъектами хозяйственной деятельности стран - бывших республик СССР на основе транснациональных финансово-промышленных групп". Базой ФПГ является "организация совместного использования промышленного потенциала и банковского капитала...". На начало 1997 г. в ФПГ участвовало около 700 предприятий и организаций, преимущественно крупных, и более 90 банков и других финансово-кредитных учреждений.

Таким образом, одни ФПГ уже являются своеобразными ТНК, как, например, транснациональная ФПГ "Нижегородские автомобили", объединяющая прежних советских участников технологической цепочки по производству автомобилей (31 фирма из 7 стран), или, как, например, межгосударственная ФПГ "Интеррос". Другие ФПГ являются лишь потенциальной базой для превращения в транснациональные корпорации.

Говоря о своеобразии российских ФПГ как реальных или потенциальных ТНК, отметим следующее. В России действуют самые различные с точки зрения организации типы ФПГ: вертикально интегрированные, горизонтальные, многопрофильные, производственно-сбытовые, стратегические альянсы и другие. Однако участники всех этих ФПГ объединены относительно непрочными узами. Хотя большинство ФПГ ближе всего к объединениям холдингового типа, однако они менее консолидированы и централизованы даже по сравнению с холдингами. Так, по закону "О финансово-промышленных группах" высшим органом управления ФПГ является совет, включающий представителей всех ее участников. Консолидированный капитал всех ФПГ России в начале 1996 г. составлял около 200 млрд. руб., то есть всего несколько десятков млн. долл. Трения между участниками ФПГ типа судебного спора в начале 1996 г. между РАО "Норильский никель" и ОНЭКСИМбанком о переходе в руки банка контрольного пакета акций этого РАО в результате залогового аукциона (хотя оба участника спора входят в ФПГ "Интеррос") также говорят о слабой сплоченности участников ФПГ.

Подобный уровень консолидации внутри групп мешает им в выработке и проведении стратегии, в том числе внешнеэкономической.

Во-вторых, две пятых из российских ФПГ - это конгломераты. Так, в ФПГ "Интеррос" входят ВАО "Союзплодоимпорт", "Октябрьская железная дорога", АО "Кузнецкий металлургический комбинат", вышеупомянутые ОНЭКСИМбанк и РАО "Норильский никель", а также еще 25 юридических лиц, в том числе находящийся в управлении этой ФПГ казахстанский государственный холдинг "Ульба" по добыче и переработке уранового сырья. Кооперация между отдельными участниками подобных конгломератов невысока, центральные органы управления с трудом могут координировать деятельность всей группы и в результате внешнеэкономическая деятельность ее участников получает не так уж много дополнительных стимулов и ресурсов от участия в ФПГ.

В-третьих, финансовые ресурсы российских ФПГ обычно сильно ограничены из-за большой дебиторской задолженности входящих в них предприятий и небольшой по мировым стандартам величины входящих в ФПГ банков, а также из-за характерной для тех и других финансовой неустойчивости. Ограниченность финансовой базы сдерживает инвестиционную деятельность ФПГ, в том числе за рубежом.

В-четвертых, фактором, сдерживающим зарубежную инвестиционную деятельность российских ФПГ, является то, что участники ФПГ обычно имеют недостаточный опыт конкурентной борьбы на внутреннем рынке, не говоря уже о

внешнем. Их внешняя конкурентоспособность во многом базируется на невысоких издержках на их продукцию, которые чаще ниже среднемировых, и лишь в редких случаях - на высоком техническом уровне выпускаемой ими продукции. Подобная конкурентоспособность позволяет экспортировать простые, особенно сырьевые, товары, но ограничивает организацию производства за рубежом, кроме, конечно, такого способа создания производственных филиалов за рубежом, как присоединение к ФПГ предприятий бывших советских республик, находящихся в схожих или худших условиях.

В-пятых, своеобразие российских ФПГ состоит также в том, что во многих из них есть участники с государственной собственностью, как, например, государственная компания "Октябрьская железная дорога", которая участвует в уже упоминавшейся ФПГ "Интеррос". Хотя ни в одной из зарегистрированных ФПГ доля государственной собственности не превышает 25%, тем не менее для этих ФПГ характерна тесная связь с государством, ее экономической и внешнеэкономической политикой.

В-шестых, одновременно для многих ФПГ характерно стремление не связываться с государством. Нежелание быть в тесном альянсе с государством является одной из причин парадоксального явления: хотя в России, по данным практической конференции по проблемам финансово-промышленных групп (февраль 1996 г.), действует де-факто несколько сотен ФПГ, зарегистрировано лишь несколько десятков. Значительная часть из них сложилась еще в советское время как отраслевые и межотраслевые объединения.

Особой категорией российских компаний, превращающихся (некоторые из них уже превратились) в ТНК, являются компании топливно-энергетического и сырьевого комплекса. Их большая финансовая мощь (стоимость "ЛУКойла", "Газпрома" на базе рыночной капитализации их акций составляет более 3 млрд. долл.), наличие в Европе и ближнем зарубежье традиционных для них рынков сбыта позволяет или уже сейчас приобретать и создавать зарубежные филиалы. Так, "Газпром" с помощью своих немецких филиалов создал в Германии собственную газораспределительную сеть, планирует приобретение такой сети или ее элементов на Украине. Нефтяная компания "ЛУКойл" арендует в Литве нефтеперерабатывающий завод, имеет собственные АЗС в Эстонии и Литве, ведет добычу нефти в Азербайджане, разведывает нефть в Тунисе и Египте.

Для этой категории российских ТНК возможно расширение их инвестиционной деятельности в самых различных регионах мира, где расположены запасы добываемого ими сырья или где находятся крупные потребители этого сырья. Находящаяся обычно на мировом уровне технология подобных российских ТНК, их большая финансовая мощь позволяют им осуществлять инвестиционные проекты не только в ближнем, но и дальнем зарубежье. Об этом свидетельствуют их проекты налаживания добычи нефти в Ираке, алмазов в Южной и Западной Африке и др.

В России существует около 200 ТНК (если не включать в их число российские компании, имеющие зарубежные филиалы только в оффшорных центрах и налоговых гаванях). С учетом самовозрастания осуществленных ими еще в прежние годы прямых инвестиций (их балансовая стоимость оценивалась в 2-3 млрд. долл.) и притока новых прямых инвестиций в 90-е годы, общий объем накопленных этими ТНК прямых инвестиций за рубежом может быть оценен весьма приблизительно в 10-20 млрд. долл. Если к ним добавить прямые инвестиции, осуществленные нелегально в рамках бегства капитала, то указанную величину нужно увеличить до 20-30 млрд. долл. Однако многочисленные оффшорные компании с российским капиталом (по некоторым данным, их число составляет несколько десятков тысяч) нацелены не столько на владение, пользование и распоряжение прямыми инвестициями (хотя и таких оффшорных компаний немало, в частности, судоходных), сколько на осуществление внешнеторговых операций с последующим инвестированием получаемого дохода в недвижимость, счета и депозиты, иностранные ценные бумаги.

3. Бегство капитала как элемент международного движения капитала. Бегство капитала из России

Наряду с традиционными мотивами вывоза частного капитала - получением прибыли за рубежом и завоеванием позиций на зарубежных рынках в XX в. заметное значение приобрел вывоз капитала по другим причинам - из-за менее благоприятного инвестиционного капитала в стране происхождения капитала по сравнению с другими странами. В результате в ряде стран бегство капитала стало важной (иногда главной) составной частью их экспорта капитала.

В первую очередь бегство капитала идет из стран, где этот климат намного хуже, чем в большинстве стран с рыночной экономикой. Однако бегство капитала наблюдается также из стран с благоприятным инвестиционным климатом в страны и территории с еще более благоприятным климатом для инвесторов (например, в налоговые гавани и оффшорные центры или страны с намного большей процентной ставкой). Заметным элементом бегства капитала является капитал, "убегающий" от налогов или заработанный незаконными способами (в результате юридически неоформленной хозяйственной деятельности, криминальной активности и т. д.).

Бегство капитала из страны негативно сказывается на процессе накопления капитала в этой стране и ее платежном балансе. В свою очередь, это отрицательно воздействует на ее экономический рост и занятость. Если при этом страна осуществляет большие заимствования извне, то бегство капитала стимулируется этим притоком заемных средств извне, финансируясь за их счет. Ведь заемные средства, вкладываясь правительством в национальную экономику, попадают в руки национальных фирм, которые стараются вывезти хотя бы часть этих средств. Иллюстрацией может быть ситуация в России в 1993-1994 гг., когда из государственного бюджета, в том числе за счет иностранных займов, выделялись значительные средства на кредитование отдельных отраслей, и через короткое время эти средства переводились на валютные счета уполномоченных банков и затем уходили за рубеж.

Один из исследователей истории бегства капитала Ч. П. Киндлебергер отмечал, что "трудно и, наверное, невозможно дать точное определение бегству капитала...". Это объясняется, с одной стороны, тем, что бегство капитала является чрезвычайно многосторонним явлением, причем протекающим как в легальной, так и нелегальной формах. С другой стороны, часто невозможно выделить бегство капитала внутри вывоза капитала, как, например, в случае его экспорта в страны и территории с низким налогообложением.

Тем не менее целесообразно проанализировать основные определения термина "бегство капитала", так как на их основе строятся разные способы измерения этого бегства. Одно из самых ранних определений принадлежит самому Ч. П. Киндлебергеру. Он считает, что бегство капитала - это "анормальное движение капитала из страны, стимулируемое одним или целым комплексом опасений и подозрений".

По определению М. Дули, бегство капитала происходит, когда "резиденты разных стран могут с небольшими затратами выигрывать на существующей или ожидаемой разнице в налогах".

В. Клайн предлагает считать бегством капитала "аккумуляцию частным сектором иностранных нетто-активов в то время, когда государство считает необходимым накапливать иностранные нетто-обязательства или сокращать свои иностранные нетто-активы". Д. Каддингтон сводит бегство капитала к нелегальному вывозу и вывозу краткосрочного частного капитала.

Таким образом, наблюдается большой диапазон определений термина "бегство капитала" - от широкого определения (Ч. П. Киндлебергер) до узкого (Д. Каддингтон). На взгляд автора, широкое определение предпочтительнее, так как именно оно в

наибольшей степени отражает сущность бегства капитала - его противоречие интересам страны, проистекающее из противоречия между инвестиционными целями фирм и инвестиционными задачами государства, то есть противоречия между целями на микро- и макроуровне.

Из определений бегства капитала вытекает, что принятие решения о бегстве капитала определяется сочетанием прежде всего четырех факторов: предполагаемой доходностью, риском (преимущественно социально-политическим), информационными и транзакционными расходами, а также конфиденциальностью. Последний фактор приобретает значение, если вывоз данного капитала рассматривается (или может рассматриваться в будущем) как незаконное или нежелательное явление, а сам владелец капитала или его семья живут в стране, откуда вывезен капитал. В свою очередь, первый фактор во многом определяется проводимой в стране вывоза капитала макроэкономической политикой, в ходе которой могут устанавливаться высокие ставки налогообложения, сохраняться высокая инфляция и низкие реальные ставки по депозитам, действовать регулируемые цены, фиксированный обменный курс и другие бюрократические ограничения. В результате такой политики может возникать большая разница между экономической и финансовой прибылью от инвестиций, то есть доходные для страны инвестиции могут быть малопродуктивными для самого инвестора. К этому нередко добавляется нестабильность этой макроэкономической политики, что в сочетании с политическими и социальными рисками может сильно повысить возможный риск инвестирования.

При этом для иностранных инвесторов в стране бегства капитала ситуация может быть другой. Для них налоги и ограничения могут быть меньше, чем для резидентов, а обязательства по отношению к ним правительство может выполнять строже, чем по отношению к национальным инвесторам. В этом случае наблюдается приток иностранного, особенно ссудного капитала в страну, где наблюдается бегство капитала. К тому же "убегающий" капитал может иметь нелегальное происхождение или ориентироваться на очень высокую надежность, а притекающий иностранный капитал может быть ориентирован на меньшую надежность.

Способы бегства капитала разнообразны. Главным нелегальным способом, вероятно, остается перевод средств за рубеж посредством искажения реальной стоимости товаров и услуг в ходе торговых операций. На это обратил внимание еще один из первых исследователей проблемы бегства капитала из развивающихся стран Дж. Бхагвати, сравнивая их статистику торговли с развитыми странами с торговой статистикой самих развитых стран. Его данные середины 60-х годов по 28 развивающимся странам свидетельствуют, что, по крайней мере, в 19 странах наблюдалось занижение стоимости экспорта, причем в 10 странах оно было весьма существенным (на 20 и более процентов). Что касается завышения стоимости импорта, то оно наблюдалось реже - в 5 странах. Одновременно следует учитывать, что искажение реальной стоимости экспортируемых и импортируемых товаров и услуг происходит и по другим причинам: желания снизить выплату пошлин или увеличить размер экспортных субсидий, из-за трансфертных цен в операциях между родственными компаниями и т. д.

Другим нелегальным способом вывоза капитала является контрабандный вывоз товаров, который в странах со слабо работающей таможенной службой может достигать значительных размеров.

Из легальных способов бегства капитала нужно в первую очередь отметить банковские переводы за рубеж с самыми разнообразными целями:

для покупки гам недвижимости, хранения средств в иностранных банках и других кредитных учреждениях, последующего приобретения за рубежом иностранных ценных бумаг и т. п.

Для схожих целей легально используют также вывоз наличных денег и денежных инструментов. Однако этот способ вывоза часто используют нелегально, т. е. не

декларируя вывезенные средства, т. к. они не всегда имеют легальное происхождение. Близок к этому способу и другой - вывоз драгоценностей и предметов коллекционирования. Весьма распространен и такой способ бегства капитала, как накопление наличной иностранной валюты в самой стране, из которой идет бегство капитала. Наконец, к бегству капитала можно отнести его вывоз эмигрантами.

На основе определений как самого термина, так и способов бегства капитала разработаны различные методы его количественной оценки. Это прежде всего остаточный метод и метод на основе внешнеторговой статистики. Первые три метода базируются прежде всего на данных платежного баланса, последний - на основе внешнеторговой статистики. Для иллюстрации приведем таблицу 1.4. Она построена на данных по 84 развивающимся странам, которые в сумме производили около 75% ВВП всех развивающихся стран (включая страны Восточной Европы и Центральной Азии, относимые в статистике ООН к развивающимся).

Остаточный метод используют в своих оценках масштабов бегства капитала экономисты Всемирного банка. В основе этого метода лежит использование логики построения платежного баланса. Поясним это на примере видоизмененной для наших целей формулы построения платежного баланса

$$A+B+C+D+E+F+G+H=0$$

где

A - сальдо текущего платежного баланса (счета текущих операций);

B - сальдо прямых инвестиций (включая в них даже те акции, которые охватываются портфельными инвестициями);

C - сальдо движения частного небанковского капитала краткосрочного характера;

D - сальдо портфельных инвестиций (кроме акций);

E - изменения в зарубежных депозитах и текущих счетах отечественных коммерческих банков;

F - изменения в официальных золотовалютных резервах;

G - ошибки и пропуски;

H - сальдо движения долгосрочного государственного капитала.

На базе вышеуказанной формулы экономисты Всемирного банка оценивают бегство капитала как

$$C + D + E + G, \quad (1.2)$$

то есть как сумму, состоящую из сальдо движения частного небанковского капитала краткосрочного характера, сальдо портфельных инвестиций (исключая портфельные инвестиции в акции), изменений в зарубежных депозитах и счетах коммерческих банков, а также ошибок и пропусков (считается, что их величина формируется прежде всего из неучтенного бегства капитала).

Заметим также, что к тому вывозу капитала, который не является бегством капитала, можно отнести вывоз прямых инвестиций, часть портфельных инвестиций (в акции), прочие частные небанковские инвестиции долгосрочного характера за рубежом, а также все виды государственных инвестиций за рубежом.

Вышеуказанная формула бегства капитала хороша для определения составных элементов бегства капитала, но не для расчета масштабов этого бегства. Формула основана на том, чтобы брать данные из платежного баланса, но он не охватывает нелегальный вывоз капитала, хотя и делает эту попытку. Поэтому для расчета масштабов бегства капитала формулу построения платежного баланса преобразуют в равенство

$$C + D + E + G = A + B + F + H, \quad (1.3)$$

которое означает, что бегство капитала финансируется за счет сальдо текущего платежного баланса, сальдо прямых инвестиций (включая портфельные инвестиции в акции), изменений в официальных золотовалютных резервах, сальдо движения долгосрочного государственного капитала. Последнее сальдо рекомендуется измерить величиной изменения официальной внешней задолженности (долга) страны.

Вышеуказанное равенство опирается на следующую логику: бегство капитала финансируется за счет положительного сальдо текущего платежного баланса и нетто-притока капитала извне (частного и государственного, предпринимательского и ссудного). Заметим также, что на практике подсчитать правую часть этого равенства реальнее, чем его левую часть. Поэтому во Всемирном банке размеры бегства капитала обычно рассчитывают по правой части равенства.

Метод на основе внешнеторговой статистики основывается на сравнении внешнеторговой статистики страны и ее торговых партнеров на базе ФОБ. Измеряя на этой основе занижение экспорта и завышение импорта, можно оценить размер бегства капитала. Одновременно искажение величины внешнеторгового оборота совершалось не только для бегства капитала, но и в других целях. Так, если стоимость экспорта преимущественно завышалась, а не занижалась, то это, предположительно, связано с получением экспортных субсидий. Если импортеры стремились недооценить импорт, то это делалось преимущественно для уменьшения размера импортных пошлин и других ограничений на ввоз.

Метод на основе внешнеторговой статистики, первоначально использовавшейся в качестве основного метода оценки масштабов бегства капитала, скорее характеризует размеры одного из способов бегства капитала, чем масштабы всего бегства капитала. В ряде случаев результаты подсчета на этом методу добавляют к результатам подсчета по методике Всемирного банка.

Применяются и другие методы, особенно если платежный баланс не дает всей необходимой информации для вышеописанных методов. Так, бегство капитала оценивают как сумму, состоящую из прироста зарубежных активов коммерческих банков, величины ошибок и пропусков в платежном балансе (сюда войдут непереверенная экспортная выручка и выявленная контрабанда, завышения экспортных цен, невыявленная контрабанда).

На конец 1991 г. объем аккумулированного за рубежом капитала, вывезенного в рамках бегства капитала, оценивался по методике Всемирного банка (с добавлением данных из внешнеторговой статистики) в 500 млрд. Соотношение между накопленными за рубежом в рамках бегства капитала активами (подсчитанными по указанной скорректированной методике Всемирного банка) и ВВП составило в том же году для всех рассматриваемых 84 развивающихся стран примерно 35%, в том числе для Юго-Восточной Азии около 15%, Южной Азии - примерно 20%, Латинской Америки - 35%, Восточной Европы и Центральной Азии - более 40%, Тропической Африки - более 85% и для развивающихся стран Северной Африки и Ближнего Востока - 118%. В первую десятку стран, где этот показатель колебался от 130% до 290% по отношению к ВВП, входили Уганда, Иордания, Сирия, Венесуэла, Нигерия, Болгария, Габон, Панама, Египет, Судан (перечислены по мере нарастания этого показателя). Так, в постсоциалистической Болгарии этот показатель оценивался примерно в 180%. В Китае, где объемы вывоза официально одобренных прямых и портфельных инвестиций за рубеж между 1989-1995 гг. составили 18 млрд. долл., масштабы незарегистрированного вывоза капитала за этот период оцениваются в 50 млрд. долл.

По мнению ряда экономистов, например М. А. Родригеса, главным способом борьбы с бегством капитала следует считать такую макроэкономическую политику, которая нацелена прежде всего на экономический рост, незавышенный обменный курс, увеличение государственных и частных инвестиций в производство, а макроэкономическая политика, ориентированная на первоочередную борьбу с бюджетным дефицитом и инфляцией, ведет, по его мнению, к экономическому спаду и создает предпосылки для бегства капитала. Другие экономисты, в частности Д. Р. Лессард и Дж. Уильямсон, к вышеуказанным условиям добавляют также обязательность положительных процентных ставок и уменьшения возможностей для незаконного обогащения (коррупции, криминальной деятельности). Ч. П. Киндлебергер подчеркивает

необходимость установления в первую очередь доверия инвесторов к экономической политике правительства (особенно в вопросе обменного курса).

По мнению Р. Дорнбуша, бегство капитала порождается также инфляцией, а само бегство капитала, создавая его нехватку и тем самым увеличивая дефицит государственного бюджета, стимулирует инфляцию.

Исследователи бегства капитала обращают большое внимание на вопросы налогообложения. Большая разница в налогообложении между страной бегства капитала и страной его приложения может возникать не только из-за высокой налоговой ставки на родине этого капитала, но также из-за того, что на его родине фискальное законодательство использует принцип "у источника". Так, в следующей этому принципу Аргентине не облагают налогом ни собственность, ни доходы от капитала, если эта собственность помещена за рубежом или если эти доходы образованы там. Принцип "резидентства" исключает подобную ситуацию, хотя и не возбраняет зачет уплаченного за рубежом налога при выплате на родине налога на зарубежную собственность и доходы от капитала. Так, кстати, делает Россия. Однако для полноценного использования этого принципа необходима информация о наличии у резидентов одной страны инвестиций в других странах. Для этого стране происхождения капитала необходима система соглашений об обмене налоговой информацией с основными странами приложения этого капитала, в том числе с налоговыми гаванями и оффшорными центрами. Вариантом может быть наличие аналогичных статей в соглашениях об избежании двойного налогообложения или о защите инвестиций.

Расходясь во мнениях о наборе макроэкономических мер борьбы с бегством капитала, большинство исследователей этой проблемы сходятся в том, что такой административный метод, как валютный контроль, может ограничивать это бегство. Опыт Бразилии и Чили свидетельствует, что в те годы, когда в соседних с ними Аргентине, Венесуэле, Уругвае и Мексике наблюдалось крупномасштабное бегство капитала, из указанных стран с жестким валютным контролем это бегство было незначительным (по крайней мере, легальное бегство). Как пишут исследователи чилийского опыта борьбы с бегством капитала Х. П. Ареллано и Д. Рамос, "чилийский опыт свидетельствует, что когда существует доверие..., такой контроль не обязателен. Более того, мы склонны предполагать, что контроль сам по себе не может долго заменять макроэкономическое равновесие. Однако контроль за капитальными операциями может быть чрезвычайно полезным дополнением к политике сохранения макроэкономического равновесия в условиях, когда наблюдается кризис доверия (как в 1982-1983 гг.). К тому же важно не только существование формального контроля, но и его эффективное осуществление. В этом отношении, хотя контроль над капитальными операциями не был очень жестким в неоконсервативном Чили, те его меры, что действовали, осуществлялись хорошо".

Как добавляют Д. Р. Лессард и Дж. Уильямсон, "трудно оправдать политику, советующую странам-должникам ликвидировать систему валютного контроля... Для страны-должника, разрешающей своим гражданам инвестировать за рубежом, это означает усиление финансовой незащищенности из-за роста задолженности или уменьшение потребления имеющихся у нее ресурсов". Одновременно они подчеркивают, что будет ошибкой считать валютный контроль панацеей, особенно если он плохо работает: "валютный контроль принесет больше вред, чем пользы, если будет рассматриваться как панацея, могущая заменить соответствующую [экономическую - А.Б.] политику".

По мнению же других экономистов, например, мексиканца Э. Зедилло, введение валютного контроля в Мексике не поможет ее проблемам, а "сделает их еще острее и сделает невозможным какую-либо существенную репатриацию капитала в будущем". Главными способами борьбы с бегством капитала он считает политику экономического роста и низкой инфляции, а также гибкие процентные ставки по депозитам,

реагирующие на ее изменение на международных финансовых рынках.

"Убежавший" за рубеж капитал приобретает форму краткосрочных или долгосрочных вложений. Опыт латиноамериканских стран продемонстрировал, что при небольших масштабах бегства капитала он носит по преимуществу краткосрочный характер, а при росте этих масштабов становится более ориентированным на долгосрочные вложения, в том числе прямые. Возврат на родину долгосрочных вложений маловероятен, учитывая их низкую финансовую мобильность. В долгосрочные вложения превращается и часть ранее "убежавшего" краткосрочного капитала.

Относительно возможности репатриации "убежавшего" капитала ряд экономистов указывает на то, что с этой точки зрения целесообразно рассматривать не столько долгосрочный сколько краткосрочный капитал. Именно этот капитал может активно возвращаться на родину по мере восстановления доверия инвесторов к экономической политике правительства, а также при условии выгодного для них обменного курса, привлекательной реальной ставке процента, а также амнистии за незаконный вывоз капитала и неуплату налогов на доходы от него. Причем все это относится к капиталу некриминального происхождения, так как криминальный капитал может возвращаться на родину только "отмывшись" за рубежом и изменив свой официальный источник происхождения.

Амнистия "убежавшему" капиталу, по мнению большинства исследователей проблемы бегства капитала, является противоречивой мерой. Для ее успешного проведения нужно объявить о полном прощении за прежние нарушения валютного и налогового законодательства. Кстати, в этом случае страны с отсутствием валютных ограничений на вывоз капитала находятся в выгодном положении, как отметил Э. Зедилло, так как им вообще нет особого смысла объявлять амнистию (Мексика, Аргентина). Однако для стран с ощутимым валютным контролем подобное прощение может вызвать впечатление, что и в будущем нарушения валютного и налогового законодательства могут быть прощены. Р. Дорнбуш считает амнистию "эрозией веры" в правила игры.

Автор согласен с тем, что можно считать целесообразным проведение амнистии только если страна остро нуждается в притоке капитала извне и если амнистия приведет в действие крупные суммы, а общественность будет убеждена, что амнистия не повторится.

Рассматривая размеры бегства капитала из России, целесообразно оценивать их на базе вышеописанных методик, но с учетом их недостатков и принимая во внимание как специфику бегства капитала из России, так и недостаточно подробную статистику платежного баланса России, особенно в начале 90-х годов. За основу целесообразно взять методику Всемирного банка, расширить ее за счет метода на основе внешнеторговой статистики и учесть другие, характерные для России нелегальные и легальные способы бегства капитала.

Подобный подход автора к методике оценки размеров бегства капитала из России объясняется следующим:

- наиболее широкий охват масштабов бегства капитала предлагает именно метод Всемирного банка. Данные регулярно публикуемого с 1992 г. платежного баланса России, а также ее внешней задолженности позволяет использовать этот метод, хотя и с некоторыми отклонениями;

- широкое распространение в России нелегального вывоза капитала диктует целесообразность учета не только искажений в стоимости зарегистрированных торговых сделок, но и незарегистрированного (контрабандного) экспорта, а также неперевоенный экспортной выручки и импортной предоплаты. При отсутствии этих данных возможно пойти на допущение и заменить их данными статьи "Ошибки и пропуски";

- наконец, целесообразно добавить в бегство капитала тот капитал, который вывозится из России эмигрантами. Данные о нем содержатся в статье "Капитальные

трансферты" платежного баланса, точнее, в подстатье "Трансферты, связанные с миграцией".

На основе подобного подхода становится возможным подсчитать размеры бегства капитала из России в 1992-1995 гг.

Таблица 1.3. Масштабы бегства капитала из России (млрд. долл.)

Методы расчета и их элементы	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
<i>I. Остаточный метод,</i>				
всего	15,5	10,0	17,4	11,7
в т.ч.:				
1. сальдо текущих операций	4,2	6,2	5,8	12,3
2. сальдо прямых инвестиций	-0,1	0,7	-0,2	1,9
3. сальдо портфельных инвестиций в акции	0,2	0,1	-0,6	-1,4
4. изменения в величине официальных золотовалютных резервов	-0,2	-1,8	2,1	-9,3
5. изменение в величине внешнего долга	11,4	4,9	10,3	8,3
<i>II. Метод на основе данных внешнеторговой статистики, всего</i>	6,2	-4,8	0,4	0,5
в т.ч.:				
6. занижение стоимости экспорта	6,2	1,2	0,4	1,1
7. неучтенный импорт и занижение его стоимости	...	-6,0	...	-0,6
<i>III. Другие каналы нелегального вывоза капитала, всего</i>	15,2-21,2	11,5-16,6	8,2-9,2	12,8
в т.ч.:				
8. непоступление экспортной выручки	12,2-17,2 6	7,5-11,66	2,2	4,5

9. невозвращение предоплаты импорта	1,0-2,0	2,0-3,0	4,0-5,0	6,3
10. невыявленный контрабандный экспорт	2,0	2,0	2,0	2,0
<i>IV. Капитальные трансферты, в т. ч.</i>	3,5	3,5	3,5	3,5
11. трансферты, связанные с эмиграцией	3,5	3,5	3,5	3,5
<i>Всего (округленно, оценка)</i>	40,0-46,0	20,0-25,0	29,0-31,0	28,0-29,0

Источники. Давыдов О. Д. Внешняя торговля: время перемен. М., 38, 48; Коммерсантъ,-Weekly. 1995. № 30. С. 39; 1994 № 44. С. 16; Финансовые известия. 1994. № 19. С. П; Платежный баланс Российской Федерации за соответствующие годы; World Debt Tables. Vol. 2. Wash.: The World Bank, 1996. P. 390.

Таким образом, бегство капитала из России в 1992-1995 гг., если его оценивать на базе методики Всемирного банка, ежегодно составляло величину в пределах 20-46 млрд. долл.

4. Россия в международном движении капитала

Как и все страны мира, Россия ввозит и вывозит капитал. Обратимся вначале к ввозу капитала.

Первый внешний заем был сделан Россией в 1769 г. у голландских банкиров на сумму 5,5 млн. гульденов. Особенно активно прибегать к внешним заимствованиям Россия начала со второй половины прошлого века. Главной сферой приложения иностранных займов было железнодорожное строительство - на эти цели со второй половины XIX в. до начала первой мировой войны было израсходовано иностранных займов на сумму в 3 млрд. зол. руб.

Первая иностранная компания - "Немецкое континентальное газовое общество" - начала свою деятельность в России в 1855 г. Приток предпринимательского капитала достиг своего пика в конце XIX - начале XX вв. Общая сумма аккумулированных иностранных капиталовложений оценивалась накануне I мировой войны примерно в 2 млрд. зол. руб. Они были вложены прежде всего в тяжелую промышленность, а также коммунальное хозяйство и кредитные учреждения. Не менее велики были размеры привлеченных кредитов, особенно в железнодорожное строительство.

Возобновившаяся после гражданской войны и длившаяся около полутора десятков лет деятельность иностранного предпринимательского капитала в виде концессий и смешанных торговых и акционерных обществ была по размаху намного меньше, чем в довоенные годы: ввоз предпринимательского капитала составил за 20-30-е годы всего 200 млн. зол. руб. По оценке, концессии и смешанные общества привлекли в страну кредитов на несколько сотен млн. зол. руб. К фирменным и банковским кредитам из-за рубежа под государственную гарантию и в рамках государственных кредитов прибегали и советские организации, в результате чего внешняя задолженность СССР в 1931 г. достигла 1,4 млрд. руб.

Политика внешних заимствований (если не считать операций по ленд-лизу во время второй мировой войны) активизировалась в 70-е годы и особенно во второй половине 80-х - первой половине 90-х годов. В результате в 1987 г. правительство страны

имела внешнюю задолженность примерно в размере 38,4 млрд. долл., а в 1996 г. эта задолженность уже была около 130 млрд. долл. В 1995 г. объем полученных из-за рубежа кредитов составил 15,1 млрд. долл., в том числе 8,3 млрд. были привлечены органами государственного управления и под их гарантию.

Приток предпринимательского капитала, прекратившийся в 30-е годы, возобновился в конце 80-х после принятия правительством СССР постановлений о привлечении иностранного капитала. Его ежегодная величина колебалась по годам и в 1995 г. превысила 2 млрд. долл. К началу 1997 г. объем накопленных в России прямых и портфельных инвестиций превысил 10 млрд. долл.

Перейдем к вывозу капитала. Россия приступила к систематическому экспорту капитала в последние десятилетия прошлого века. Капитал вывозился преимущественно в Китай и Персию, а также Монголию. За 1886-1914 гг. Россия вывезла за границу примерно 2,3 млрд. руб., что составляет около 33 млрд. долл. в ценах 1995 г.

В период между двумя мировыми войнами вывоз капитала из СССР не прекратился, хотя и сильно уменьшался по объему. Кредиты предоставлялись Турции, Ирану, Афганистану, Монголии преимущественно в рамках товарооборота с ними. Во многом для торговли с этими странами была создана сеть так называемых смешанных (т. е. совместных) акционерных обществ, проводивших торговые операции в этих традиционных для российской торговли регионах мира. Позднее к ним начали прибавляться смешанные общества в странах Европы. Для кредитования внешней торговли и ее транспортного и страхового обеспечения на Востоке и в Европе были созданы также банки, транспортно-экспедиторские, страховые и другие компании с отечественным капиталом.

В первые послевоенные годы к ним добавились предприятия и смешанные общества, полностью или частично перешедшие к СССР в рамках репарации. Однако в течение 50-х годов СССР в большинстве случаев безвозмездно передал дружественным коммунистическим странам свою долю в этих зарубежных предприятиях и обществах (в том числе около 100 предприятий ГДР). Но уже в 60-е годы начинается волна создания, правда, преимущественно в Западной Европе, новой серии смешанных обществ, прежде всего в целях расширения советского экспорта. За 60-80-е годы таких обществ было создано несколько десятков, причем не только Министерством внешней торговли, но и Минморфлотом, Минрыбхозом, Госкоминтуристом, Госкино и другими министерствами, ведомствами и организациями (точнее, их внешнеторговыми и внешнеэкономическими объединениями). Позднее, с конца 1980-х годов, смешанные общества за рубежом начали создаваться уже предприятиями.

В 1988 г. за рубежом действовало 125 смешанных обществ, в которые было вложено, по оценке автора, несколько млрд. долл. советского капитала. Они действовали в 35 странах, преимущественно западноевропейских. Около половины (46%) из них занимались торговлей товарами, причем многочисленны были компании по торговле машинами, оборудованием и транспортными средствами (28 обществ). Другая половина смешанных обществ (43%) занималась торговлей услугами - финансовыми, страховыми, туристическими, но прежде всего транспортно-экспедиторскими, образуя вместе с торговыми компаниями товаре - и услугопроводящую сеть для советского экспорта и отчасти импорта. Лишь небольшая часть смешанных обществ (11%) занималась преимущественно производственной деятельностью - это была добыча и переработка рыбы и морепродуктов за рубежом.

Эту сеть дополняли 6 действовавших в Западной Европе банков с советским капиталом.

Но в целом для послевоенного СССР характерна тенденция наращивания вывоза государственного капитала в ссудной форме. СССР начал предоставлять кредиты дружественным восточноевропейским режимам уже в конце второй мировой войны. Так, в конце 1944 г. Польский комитет национального освобождения получил от СССР

беспроцентный кредит в 10 млн. руб. В послевоенные годы объем советских кредитов странам т. н. народной демократии нарастал, а условия их были преимущественно льготными. В первые послевоенные годы, до 1952 г. включительно, СССР предоставил долгосрочных кредитов на общую сумму около 15 млрд. руб. Примерно на такую же сумму СССР предоставил долгосрочных кредитов социалистическим странам в период до конца 50-х годов. Для сравнения можно указать, что ВОП СССР в 1960 г. составил 304 млрд. руб.

В 50-е годы все более и более заметными получателями кредитов становятся развивающиеся страны. С 1955 г. по 1965 г. общая сумма советских кредитов этим странам возросла со 130 млн. до 3,5 млрд. руб. В 1961-1965 гг. советские кредиты обеспечили 12% объема капиталовложений Ирака на развитие экономики, 15% капиталовложений Египта, 12% государственных капиталовложений Индии.

Объем предоставления кредитов зарубежным странам нарастал вплоть до середины 80-х годов. В 1986 г. объем чистой экономической помощи (т. е. за вычетом выплат по ранее предоставленным кредитам) СССР только развивающимся странам (включая азиатские социалистические страны и Кубу) составлял 15 млрд. руб. (около 23 млрд. долл. по официальному курсу), что равнялось 1,9% ВВП страны. Это был один из самых высоких показателей в мире. В последующие годы существования СССР этот показатель снижался (так, в 1989 г. он составлял уже 1,4%), приближаясь к 1%. Причем в показатель чистой экономической помощи не включается помощь через цены (часто заниженные на советский экспорт в дружественные страны и нередко завышенные на советский импорт из этих стран), а самое главное - кредиты по линии военной помощи. В отдельные годы ее объем превышал объем экономической помощи. Косвенным свидетельством размаха военной помощи служит тот факт, что основная часть (по некоторым оценкам, до 80%) накопленной к концу 1989 г. внешней задолженности зарубежных стран Советскому Союзу в размере 96 млрд. руб. (150 млрд. долл. по официальному курсу) состояла из так называемых "специальных кредитов", т. е. на поставку оружия и другой военной техники. По оценке автора, в послевоенные годы СССР предоставил помощи зарубежным странам на сумму от 200 до 300 млрд. долл.

Существование в первые два года после распада СССР рублевой зоны и предоставление на первых порах Россией другим бывшим советским республикам в это время беспроцентных и льготных технических и государственных кредитов в рублях привели к резкому скачку в вывозе ссудного капитала. Подобная финансовая помощь другим странам СНГ в 1992 г. составила более 8% ВВП России, то есть около 70 млрд. долл., если оценивать ВВП по покупательной способности рубля.

В последние годы предоставление кредитов зарубежным странам вновь снижается. По данным платежного баланса, в 1995 г. Россия предоставила по линии государства и под его гарантию 0,2 млрд. долл. кредитов. Правда, заметную величину составил уже вывоз частного капитала в ссудной форме: в 1995 г. банковский сектор и предприятия предоставили зарубежным партнерам кредитов на 14 млрд. и на 9 млрд. долл. в 1996 г., по предварительной оценке автора.

Публикуемый платежный баланс России вплоть до последнего времени давал сведения не обо всех главных элементах вывоза капитала. Относительно полная картина поэтому возможна лишь за 1995 и 1996 гг., да и то с добавлением оценок ЦБ и ГТК России.

Таблица 1.4. Масштабы вывоза капитала из России в 1995 и 1996 гг. (млрд. долл.)

	1995 г.	1996 г. (предв. оценка)
<i>1. Легальный вывоз капитала, всего вт. ч.:</i>	5,3	18,7

- выдано лицензий и разрешений ЦБ на осуществление прямых и портфельных инвестиций	0,5	3,5
- предоставлено государственных кредитов (исключая перенесенные и просроченные суммы по обслуживанию ранее предоставленных кредитов)	0,2	0,2
- выдано лицензий и разрешений ЦБ на осуществление торговых кредитов (в виде предоставления и получения отсрочки платежа на срок более 180 дней)	0,7	1,5
- выдано лицензий и разрешений ЦБ на осуществление финансовых кредитов нерезидентам	0,0	0,2
- прочий вывоз капитала по лицензиям и разрешениям ЦБ	0,4	1,4
- накопление наличной иностранной валюты у резидентов (по данным платежного баланса)	0,0	8,5
- изменения остатков на открытых за рубежом с разрешения ЦБ счетах	0,0	-0,1
- капитальные трансферты эмигрантов (по данным платежного баланса)	3,5	3,5
<i>II. Нелегальный вывоз капитала на основе внешнеэкономических операции, всего</i>	13,3	11,2
в т. ч.:		
- необоснованное непоступление экспортной выручки (по данным ГТК и платежного баланса)	4,5	3,4
- непогашение импортных авансов (по данным ЦБ и ГТК)	6,3	4,3
- неэквивалентный бартер и неучтенный импорт	0,5	1,5
- невыявленный контрабандный экспорт	2,0	2,0
<i>III. Прочий нелегальный вывоз капитала, всего</i>	19,4	20,6
в т. ч.:		
- предоставлено торговых кредитов сверх выданных ЦБ лицензий и разрешений на отсрочку платежа при экспорте и предварительную оплату импорта	9,3	8,0
- превышение отраженных в платежном балансе финансовых кредитов сверх выданных ЦБ лицензий и разрешений	3,8	4,9
- вывоз капитала по статье "Прочие активы" платежного баланса	3,0	0,3
- вывоз капитала по статье "Чистые ошибки и пропуски" платежного баланса	3,3	7,4
<i>Всего, округлено</i>	38,0	50,5
в т. ч. без торговых и финансовых кредитов и накопления наличной иностранной валюты у резидентов	24,0	27,4

Источники: данные платежного баланса Российской Федерации за 1995 г и 1996 г; данные ЦБ и ГТК России.

Исходя из широкого толкования термина "бегство капитала", целесообразно отнести к нему весь нелегальный экспорт капитала (кроме торговых кредитов), а из легального вывоза - портфельные инвестиции, накопление резидентами наличной иностранной валюты, капитальные трансферты эмигрантов, а также часть статьи "прочий ввоз капитала по лицензиям и разрешениям ЦБ" таблицы 1.4. В этом случае размеры бегства капитала составят, по нашей оценке, 28-29 млрд. долл. в 1995 г. и ориентировочно 38-39 млрд. долл. в 1996 г.

Данные таблиц 1.3 и 1.4 позволяют дать примерную оценку масштабам вывезенного и накопленного за рубежом частного российского капитала. При этом автор исходит из предпосылки, что бегство капитала из нашей страны в ощутимых масштабах

началось в конце 80-х - начале 90-х годов. Суммируя вышеприведенные данные о размерах бегства за 1992-1996 гг. и добавляя к ним авторскую оценку размеров бегства в 1989-1991 гг. примерно в 15-30 млрд. долл., автор приходит к выводу, что за 90-е годы в рамках бегства капитала было вывезено 165-195 млрд. долл. Если к этой величине добавить несколько десятков миллиардов долларов торговых и финансовых кредитов, а также добавить несколько миллиардов долларов прямых инвестиций (3,5 млрд. долл. за 1992-1996 гг. по данным платежного баланса), то в этом случае можно сказать, что с конца 80-х годов весь вывоз частного капитала из нашей страны составил величину, близкую к 250 млрд. долл.

Оценивая масштабы накопленного за рубежом российского частного капитала, также следует исходить из нескольких предпосылок. Если с конца 80-х годов была вывезена близкая к 250 млрд. долл. сумма частного капитала, то к ней следует добавить те государственные активы СССР и России за рубежом в виде капитала смешанных обществ, которые фактически перешли в собственность этих обществ (автор весьма приблизительно оценивает их в 10 млрд. долл.), а также переданное российским компаниям зарубежное имущество армии, перешедшую в их руки часть союзной (федеральной) недвижимости за рубежом, переведенную за рубеж под иностранные флаги часть российского торгового флота и другие ранее государственные активы общим объемом примерно в 5 млрд. долл. (оценка автора). Одновременно из суммы вывезенного за рубеж частного капитала необходимо вычесть частные экспортные и финансовые кредиты, которые в своей массе погашаются (хотя часто с переносами и просрочками), то есть несколько десятков млрд. долл. Кроме того, при расчете размеров накопленного за рубежом российского частного капитала можно не учитывать те 33 млрд. долл. наличной иностранной валюты, которые находятся в самой России (оценка ЦБ на начало 1997 г.). В результате автор приходит к выводу, что масштабы находящегося за рубежом частного российского капитала весьма приблизительно могут быть оценены в 150-180 млрд. долл., а с учетом находящейся в России наличной иностранной валюты - в 180-210 млрд. долл. российских частных зарубежных активов.

Обращают на себя внимание возросшие масштабы вывоза капитала из страны по сравнению предшествующими десятилетиями. Так, в 1995 г. вывоз капитала из России составил величину, близкую к 6% по отношению к ВВП страны (рассчитанный по паритету покупательной способности рубля, ВВП России составил в том же году 626 млрд. долл.). По предварительной оценке, в 1996 г." этот показатель возрос до 8%. Причем около трех четвертей этой величины приходились на тот вывоз, который можно отнести к бегству капитала.

Для сравнения масштабов вывоза капитала из России с ее другими экономическими показателями укажем, что в 1995 г. объем так называемых капиталобразующих инвестиций (то есть инвестиций в основной капитал, затраты на капитальный ремонт, инвестиции в нематериальные активы и пополнение запасов) в российскую экономику составил 423,4 трлн. руб., что по паритету покупательной способности рубля соответствовало примерно 159 млрд. долл. Одновременно отметим, что в том же году в Россию из-за рубежа поступило около 20 млрд. долл. иностранных инвестиций, преимущественно в ссудной форме.

Добавим также, что по данным платежного баланса у России растет отрицательное сальдо движения капитала: 2,5 млрд. долл. в 1993 г., 5,8 млрд. в 1994 г., 9 млрд. в 1995 г. и 7,2 млрд. в первой половине 1996 г.

По материалам этой главы можно сделать следующие основные выводы:

1. Хотя Россия занимает достаточно скромное место в международном движении капитала, вывоз частного капитала становится все более важной сферой ее хозяйственной жизни. В российской экономике возрастает значение отечественных ТНК, часто в форме финансово-промышленных групп.

2. Однако вывоз частного капитала из России происходит прежде всего в виде

бегства капитала в размере от 20 до 46 млрд. долл. в год, которое составляет около трех четвертей всего вывоза частного капитала в 1995-1996 гг.

3. В результате вывоз капитала составляет величину, близкую к 6-8% по отношению к ВВП России (если ВВП рассчитывать по паритету покупательной способности), соперничает по объему с внутренними капиталовложениями и почти в два раза превосходит приток капитала из-за рубежа.

Предпосылки, мотивы и последствия экспорта частного капитала из России

Вывоз частного капитала оказывает большое воздействие на российскую экономику. Однако, прежде чем рассматривать это воздействие, целесообразно проанализировать предпосылки и мотивы вывоза частного капитала из России.

1. Основные предпосылки вывоза капитала из России на современном этапе

Опыт СССР и современной России показывает, что для вывоза капитала в целом и его различных форм существуют как общие, так и специфические предпосылки, которые целесообразно рассмотреть по отдельным формам и видам вывоза капитала.

Для вывоза капитала в ссудной форме обязательной является такая предпосылка, как наличие в стране временно свободного капитала. В РСФСР это обеспечивалось высокой нормой валового сбережения (31% в 1991 г.), традиционно положительным сальдо внешней торговли, значительными золотовалютными резервами. В современной России норма валового сбережения остается примерно такой же - 30-32% в середине 90-х годов. Причем внутри страны расходуется все меньшая часть этих средств - 99% в 1990 г., 95% в 1994 г. и 81% в 1995 г., что потенциально увеличивало объем средств, которые могли быть временно свободными. Положительное внешнеторговое сальдо резко возросло и в 1996 г. достигло 25 млрд. долл. Правда, золотовалютные резервы современной России невелики, "покрывают" небольшую часть ее импорта товаров и услуг и к октябрю 1996 г. составляли всего 15,1 млрд. долл., не "покрывая" даже минимально необходимую величину, которая составляет 3-х месячный объем импорта товаров и услуг. Добавим к этому характерный для современной России неблагоприятный инвестиционный климат и прежде всего такие его элементы (риски), как экономический кризис, политическая и законодательная нестабильность, высокие налоги, криминализация и бюрократизация хозяйственной жизни, что также резко увеличивает массу временно свободного капитала. В условиях все более рыночного характера российской экономики, концентрации временно свободного капитала прежде всего в частных руках, все большей открытости российского народного хозяйства и слабости государственного контроля над вывозом капитала предпосылки для экспорта частного капитала в ссудной форме весьма велики в современной России.

Для вывоза капитала в виде портфельных инвестиций тоже необходим прежде всего временно свободный капитал, а также рыночная и открытая экономика в стране - экспортере капитала. Советский вывоз капитала знал немного случаев портфельных инвестиций за рубежом (см. ниже). В то же время из России, даже если опираться только на данные платежного баланса, вывоз портфельных инвестиций быстро растет - 21 млн. долл. в 1992 г., 356 млн. в 1993 г., 1172 млн. в 1994 г. и 1525 млн. в 1995 г. Если учесть, что значительная часть нелегально вывозимого капитала также принимает предположительно вид портфельных инвестиций, то их фактическая величина намного больше.

Для прямых инвестиций важнейшими предпосылками является уровень

конкурентоспособности отраслей и предприятий, наиболее активно интегрирующихся в мировую экономику, а также характер их продукции, величина транзакционных издержек по организации и ведению хозяйственной деятельности за рубежом.

Как показал опыт советских смешанных обществ машинотехнического профиля, объем реализованной ими продукции был во много раз меньше, чем объем реализации у смешанных обществ сырьевого профиля. То есть, несмотря на все усилия, основными конкурентоспособными экспортными товарами оставались товары добывающей промышленности, лесные товары, химическая и металлургическая продукция. Что касается готовых изделий, то наиболее конкурентоспособными были легковые автомашины, авиатехника, часы, холодильники, традиционные для российского экспорта виды продовольственных товаров и напитков.

События 90-х годов свидетельствуют о сильном падении объемов производства готовых изделий и их экспорта из России. Если в 80-е гг. советский экспорт машин, оборудования и транспортных средств достигал 22 млрд., то в 1995 г. российский экспорт этих товаров составил всего 8 млрд. долларов (в т. ч. продукции гражданского назначения - 4,6 млрд.). Причем уменьшился экспорт и наиболее конкурентоспособных гражданских товаров - легковых автомобилей, авиационной техники, часов, холодильников. Одновременно экспорт основных видов сырья и материалов в дальнее зарубежье в 90-е годы в целом сохранился (сырая нефть, каменный уголь, трубы, круглый лес) или даже увеличился (природный газ, чугун, прокат, удобрения, целлюлоза, рыба).

Таким образом, предпосылки для существования собственных компаний за рубежом по продаже промышленного сырья, топлива, материалов, сельскохозяйственных и лесных товаров остались.

Более того, эти предпосылки даже усилились в связи с разрушением государственной монополии на внешнюю торговлю и переходом права распоряжаться российским экспортом в руки производителей. Отсюда заметный рост за рубежом торговых компаний с российским капиталом, обслуживающих экспорт уже не отрасли (как в советские времена), а предприятия. Так, "Газпром" в 1995 г. более 25% своих поставок газа в Европу осуществлял через свои филиалы в Германии, Финляндии и Венгрии, предполагая увеличить их долю примерно до 60% к концу следующего десятилетия.

Переход на рыночные рельсы и все более открытый характер российской экономики также обеспечили рост за рубежом компаний по обслуживанию российского импорта и экспортно-импортных компаний смешанного профиля, то есть не чисто торговых, а занимающихся одновременно неторговыми услугами, а иногда и производством товаров за рубежом, добычей там сырья и строительством.

Такая предпосылка прямых инвестиций, как транзакционные издержки, то есть связанные с переводом капитала за рубеж и его адаптацией там, во многом определяют выбор, особенно для производителей готовых изделий - экспортировать за рубеж или организовывать производство за рубежом. Относительная дешевизна многих видов сырья, энергии и рабочей силы в России пока что в большинстве случаев диктует выбор в пользу экспорта с территории России. Однако эта традиция стала с середины 90-х годов нарушаться. Высокие налоги, не всегда высокое качество изготовления, оторванность от зарубежного потребителя, экономия на внешнеторговых пошлинах приводят к тому, что организовать за рубежом производство или сборку становится иногда выгоднее, чем продолжать экспортировать из России. Примером может быть организация "АвтоВАЗом" сборки своей модернизированной для Европы модели 2109 в Финляндии, а также его планы организовать сборку автомобилей в Уругвае и Колумбии.

Бегство капитала базируется на неблагоприятном инвестиционном климате в стране происхождения капитала, открытом характере ее экономики и часто незаконном происхождении "бегущего" капитала. Все эти предпосылки существуют в России 90-х

годов. Так, о плохом инвестиционном климате в России свидетельствует тот факт, что приток иностранных прямых инвестиций в Россию в 1996 г. был меньше, чем в Польшу и Венгрию, размеры экономик которых несопоставимы с российской экономикой. Открытый характер российской экономики (прежде всего слабый валютный контроль) позволяет без особых проблем осуществлять вывоз капитала всем заинтересованным лицам в любом размере. Наконец, об огромных размерах капитала незаконного происхождения косвенным образом свидетельствуют оценки размеров теневой экономики - от 23% ВВП (оценка Госкомстата РФ) до 50% (оценка МВД РФ).

2. Мотивы вывоза российского частного капитала

Переходя к мотивам вывоза частного капитала из России на современном этапе, обратимся вначале к мотивам, не связанным с бегством капитала (по крайней мере нелегальным).

Мотивы вывоза ссудного капитала из России во многом определяются доминированием в этом вывозе экспортных кредитов, предоставленных российскими предприятиями (в 1995 г. на сумму около 9 млрд. долл., по оценке автора). Экспортные кредиты покрывали 11% всего российского экспорта, прежде всего экспорта в страны ближнего зарубежья из-за его преимущественно невысокой платежеспособности. Если сравнить величину экспортных кредитов с другими кредитами - 3,8 млрд. долл. финансовых кредитов, 0,2 млрд. долл. кредитов, предоставленных органами государственного управления и гарантированных ими, и принять во внимание, что и эти кредиты во многом обслуживают внешнюю торговлю, то можно прийти к выводу, что главным мотивом легального вывоза ссудного капитала из России было кредитование экспорта.

Классическим *мотивом вывоза капитала в виде портфельных инвестиций* обычно является желание инвестора диверсифицировать свой капитал за счет инвестиций за рубежом, принимая во внимание уровень доходности, величину риска и степень ликвидности этих инвестиций. Существуют и другие мотивы. Так, в советское время при организации новых смешанных обществ за рубежом МВТ СССР рекомендовало ранее основанным фирмам быть соучредителями этих новых обществ. В результате у некоторых из них есть небольшое (менее 10%) участие в капитале других зарубежных фирм, часть из которых является их деловыми партнерами

В рамках проведенного автором весной 1996 г. анонимного опроса 22 российских компаний, имеющих 80 собственных фирм за рубежом, их менеджерам задавались вопросы о наличии иностранных ценных бумаг за рубежом и причинах приобретения этих бумаг. В первой группе опрошенных российских компаний (9 торговых, преимущественно основанных в советское время) три компании ответили, что у них есть портфельные инвестиции вышеуказанного происхождения, т. е. небольшое долевое участие в других бывших советских компаниях за рубежом.

Во второй группе опрошенных компаний (10 неторговых компаний по производству товаров и услуг) лишь две компании ответили, что у них есть иностранные ценные бумаги. Одна из них была государственной добывающей компанией, вторая - частной машиностроительной (производство средств связи). В качестве причин наличия у них иностранных ценных бумаг добывающая компания указала на производственную необходимость участия в капитале зарубежного партнера, высокую доходность ценных бумаг и желание диверсифицировать свой капитал. Машиностроительная компания указала на такую причину, как трудности инвестирования в России.

В третьей группе (3 частные компании смешанного профиля) все компании имели иностранные ценные бумаги на сумму от 300 тыс. до 4 мл" долл. В качестве причин осуществления портфельных инвестиций за рубежом они привели всю гамму предложенных им в анкете ответов, т. е. указали на производственную необходимость

участия в капитале зарубежного партнера, высокую доходность ценных бумаг, желание диверсифицировать свой капитал и трудности инвестирования в России.

Таким образом, современные мотивы осуществления портфельных инвестиций у российских инвесторов разнообразны и включают не только классическое стремление диверсифицировать свой капитал и получить высокую прибыль, но и производственную необходимость участвовать в капитале зарубежных партнеров, а также стремление вывезти часть своего капитала из России из-за трудностей с его инвестированием в нашей стране. Последний мотив тоже является классическим, но уже для бегства капитала.

Набор *мотивов осуществления прямых инвестиций* намного шире. В ходе вышеупомянутого опроса, который был нацелен преимущественно на прямые инвестиции, респондентам был предложен на выбор набор из 42 ответов. Проведенный затем анализ ответов позволяет сделать вывод, что ведущими мотивами осуществления российскими родительскими компаниями прямых инвестиций за рубежом являются стремление знать конъюнктуру и возможности зарубежного рынка; желание закрепиться на этом рынке; содействие собственным экспортным и импортным операциям через свои зарубежные фирмы; налаживание производства товаров и услуг за рубежом прежде всего из-за того, что это выгодно; желание использовать свои конкурентные преимущества; трудности с инвестированием в России, прежде всего из-за высокого налогообложения и политической и законодательной нестабильности; желание создать за рубежом "запасную площадку", страхующую от потрясений в России. На последние две причины и другие, также связанные с понятием бегства капитала, приходится четверть всех полученных ответов на вопросы о причинах осуществления инвестиций за рубежом. Это свидетельствует о заметной тенденции к бегству капитала среди российских компаний.

3. Воздействие экспорта капитала на экономику России

Воздействие вывоза капитала на экономику капиталэкспортирующей страны является одним из наиболее сложных вопросов в теории и методологии международных экономических отношений. Дело в том, что различные формы и виды вывоза капитала по-разному могут воздействовать на хозяйство страны - экспортера капитала. Так, вывоз ссудного капитала в виде экспортных кредитов стимулирует экспорт и вдобавок обеспечивает поступление доходов по этим кредитам. Однако если экспорт стимулируется государственными кредитами, то на практике их доходность и возвратность оказываются меньше. Примером могут быть поставки советского вооружения азиатским и африканским странам, кредитование российских поставок в бывшие советские республики в 1992-1993 гг., основная часть которых не только до сих пор не оплачена, но и не была должным образом оформлена как долг в свое время.

Другая причина состоит в том, что не всегда можно оценить количественное воздействие вывоза капитала на экономику страны-экспортера капитала. Для России это особо важная причина: хотя ее платежный баланс с каждым годом становится подробнее, однако до сих пор в этом отношении он несравним с платежными балансами развитых стран.

Еще одна причина в том, что эффект от вывоза капитала различен на макро- и на микроуровне. Хотя компания, вывозящая капитал, может ошибиться в своих планах и этот капитал принесет ей убытки, но в большинстве случаев вывоз капитала ей выгоден, иначе она его бы не осуществляла. Однако то, что выгодно компании, не обязательно выгодно стране. Наиболее ярким подтверждением этого тезиса может быть платежный баланс России, точнее, соотношение в нем вывоза капитала и поступлений из-за рубежа дивидендов, прибыли и процентов по ранее вывезенному капиталу.

Таблица 2.1. Вывоз капитала из России и поступление в Россию доходов от

вывезенного капитала в 1995 г. (по данным платежного баланса, млрд. долл.)

I. Вывоз капитала, всего	38,0
II. Поступление доходов от ранее вывезенного капитала, всего	1,4
в т. ч.: от участия в уставном капитале (дивиденды и прибыль)	0,1
проценты по депозитам и ценным бумагам	0,8
проценты по кредитам органов государственного управления	0,4
проценты по кредитам частного сектора	0,1
III. Соотношение между вывозом капитала и поступлением доходов от ранее вывезенного капитала (I:II)	(27:1)

Источник: данные платежного баланса РФ за 1995 г.; данные таблицы 1.6.

Из таблицы 2.1 следует, что поступившие в 1995 г. в Россию доходы от вывоза капитала были в десятки раз меньше размеров вывозимого капитала. Говоря по-другому, вывезенный капитал в размере 38 млрд. сопровождался легальным притоком доходов в размере 1,4 млрд. долл. Если ориентироваться на оценку объема размещенного за рубежом российского капитала в размере 150-180 млрд. долл. (см. гл. I.), то для России это означает поступление доходов от него в размере всего 1%. Даже с учетом того, что часть доходов поступала еще и нелегально, это соотношение остается весьма низким. Безусловно, что вывезенный капитал оборачивается не только поступлением прямых доходов, но и ростом экспорта товаров и услуг, но если основная масса капитала вывозится в рамках его бегства, то они невелики.

Начнем с экспорта капитала в виде прямых инвестиций. Его воздействие на экономику капиталэкспортирующей страны зависит от того, к какому преимущественно типу ТНК принадлежат инвестирующие за рубежом фирмы. Российские компании, легально осуществляющие за рубежом прямые инвестиции, относятся преимущественно к тому типу ТНК, который в теории ТНК называется этноцентрическим. Компании этого типа создают филиалы за рубежом для обеспечения себя надежными поставками дешевого сырья (это относится преимущественно к сырьевым ТНК) или для обеспечения зарубежных рынков сбыта (это касается в основном ТНК обрабатывающей промышленности и торговых ТНК), но зарубежные рынки остаются для них прежде всего продолжением главного рынка - рынка их страны.

Более зрелыми типами считаются полицентрический, региоцентрический и геоцентрический. Для полицентрического типа ТНК характерно то, что внешний рынок - это не менее, а часто и более важный сектор их деятельности по сравнению с внутренним рынком. У этих ТНК зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию родительской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков.

Следующий тип ТНК - региоцентрический - ориентируется уже не на рынки отдельных стран, а на регионы, например, на всю Западную Европу, а не на Германию или Великобританию. Хотя зарубежные филиалы и в этом случае размещаются в отдельных странах, но они ориентируются на весь регион (или, по крайней мере, подчиняются региональному штаб-квартирам). Этот тип ТНК особенно популярен в интеграционных группировках и поэтому может представлять особый интерес для тех российских ТНК, которые делают ставку на рынок СНГ. Наиболее зрелый тип ТНК - геоцентрический - характерен для тех ТНК, которые являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Штаб-квартира рассматривает себя не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей.

Этноцентрический тип ТНК, к которому в настоящее время относится подавляющее большинство российских транснациональных корпораций, оказывает явно стимулирующее воздействие на российский экспорт. Так, еще в конце 80-х годов через советские смешанные общества реализовалось от 50 до 80% советского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, около 40% экспорта нефти и нефтепродуктов, до

60% лесобумажных товаров.

Тем не менее, как уже упоминалось в предыдущем параграфе, эффективность работы зарубежных филиалов по сбыту российских готовых изделий менее выгодна, чем эффективность работы филиалов по сбыту сырья и материалов. Это связано с невысоким уровнем конкурентоспособности большинства отраслей российской обрабатывающей промышленности. Проведенное в 1996 г. исследование 1295 российских промышленных предприятий (на основе опроса их директоров) дало нижеследующую картину их собственной оценки своей конкурентоспособности.

Таблица 2.2. Оценки конкурентоспособности основного вида продукции опрошенных российских предприятий обрабатывающей промышленности

Размерная группа отрасли	Число предприятий-респондентов	Интегральные оценки конкурентоспособности		
		на внутреннем рынке	на рынке ближнего зарубежья	на рынке дальнего зарубежья
Всего	1295	1,98	1,80	1,09
до 100 чел.	206	1,76	1,29	0,60
101-200	280	1,86	1,58	0,71
201-1000	548	2,02	1,84	1,03
1001-5000	210	2,09	1,95	1,36
св. 5000 чел.	51	2,24	2,01	1,56
Р е п р е з е н т а т и в н о представленные отрасли: химия и нефтехимия	38	2,16	2,01	1,53
машиностроение	348	2,09	1,91	1,20
лесная и целлюлозно-бумажная пр-ть	118	1,77	1,52	1,04
стройматериалов	134	1,98	1,44	0,08
легкая	201	1,96	1,94	1,20
пищевая	381	1,92	1,56	0,95

Источник: Финансовые известия. 1996. № 75. С. П.

Обращает на себя внимание то, что директора предприятий во всех вышеприведенных отраслях полагают, что конкурентоспособность их продукции на рынках бывших советских республик намного выше, чем в странах дальнего зарубежья. Кроме того, наиболее высок уровень конкурентоспособности у самых крупных предприятий. Можно сделать вывод, что продвижение российской готовой продукции на внешний рынок с помощью зарубежных филиалов российских компаний наиболее перспективно в бывших советских республиках, особенно если этим занимаются крупные российские компании. Однако такая перспектива может реализоваться только при условии, что будет смягчена низкая платежеспособность этих стран, а также экономические и политические риски, которые там велики.

Будущая эволюция российских ТНК в преимущественно другие типы - полицентрический, региоцентрический и геоцентрический, как показывает опыт развитых стран, не будет оказывать отрицательного воздействия на торговый баланс России. Хотя превращение этноцентрического типа ТНК в другие типы означает превращение их зарубежных филиалов, которые занимались преимущественно торговлей или содействовали ей, в филиалы, занимающиеся преимущественно производством товаров и услуг (неторговых), но эта эволюция обычно сопровождается замещением одних экспортных товаров на другие. Во-первых, создание производственных филиалов означает рост экспорта капитального оборудования для этих филиалов. Во-вторых, это приводит к последующему экспорту материалов, запасных частей и услуг (ноу-хау и т. д.). По данным британского исследования еще 60-х годов, увеличение чистых активов зарубежных филиалов английских компаний добывающей (кроме нефтяной) и обрабатывающей промышленности на 100 ф. ст. ведет к росту английского экспорта капитального оборудования на 9 ф. ст., а затем к росту экспорта сырья, материалов, полуфабрикатов и готовых изделий на 1,5 ф. ст.

Более современные исследования американских экономистов, результаты которых приняты Министерством торговли США в качестве основы для различных расчетов, говорят, что 1 млрд. долл. американских прямых инвестиций за рубежом генерируют экспорт из США на 0,43 млрд. долл. и создают в США дополнительно 1,6-1,7 тыс. рабочих мест в пересчете на годовую занятость.

По мнению авторов доклада ЮНКТАД 1995 г. о ситуации с международными инвестициями, "в сегодняшней все более открытой и конкурентной глобальной экономической среде процветание стран... сильно зависит от связей, которые они имеют с остальными участниками мировой экономики. Ключевыми из этих связей являются те, которые устанавливаются фирмами, имеющими производство за рубежом... Прямые инвестиции за рубежом и неакционерные формы участия ТНК в международном производстве создают возможности для стран расширять свои производственные мощности, проникать на рынки и расширять их емкость для своих продуктов, и адаптировать свою экономику к изменяющимся условиям". Так, в 1993 г. треть мирового экспорта приходилась на поставки ТНК своим зарубежным филиалам, треть - на поставки ТНК прочим зарубежным потребителям и лишь треть падала на весь экспорт, не связанный с ТНК.

Тем не менее авторы вышеупомянутого доклада полагают, что воздействие ТНК на экономику капиталозэкспортирующей страны неоднозначно: прямые инвестиции могут при некоторых обстоятельствах сокращать внутренние инвестиции и отрицательно воздействовать на темпы роста и занятость. Однако в целом, по их мнению, воздействие прямых инвестиций за рубежом на экономику страны-экспортера положительно. Тем более оно положительно для самих ТНК. Опрос ПО ведущих ТНК мира в 1994 г. показал, что их зарубежная активность на основе прямых инвестиций позволяет им обеспечивать от 2/5 до 2/3 уровня их конкурентоспособности, если эту конкурентоспособность рассматривать как сумму отдельных конкурентных преимуществ (доступ к сырью, управленческий опыт и т. д.). Таким образом, наличие прямых

инвестиций за рубежом заметно повышает уровень конкурентоспособности компаний и тем самым всей национальной экономики.

Попробуем подвести итоги воздействия вывоза прямых инвестиций на экономику России. Относительно их воздействия на внешнюю торговлю автор приходит к выводу, что зарубежные филиалы российских компаний по-прежнему оказывают стимулирующее воздействие на российский экспорт, особенно экспорт сырья и материалов. Так, только торговая концепция "Нафта-Москва" в 1995 г. реализовала через свои зарубежные филиалы около четверти всех российских поставок нефти и нефтепродуктов в страны дальнего зарубежья, а добывающая компания "Газпром" - более четверти поставок туда газа.

Соотношение расходов и доходов по прямым инвестициям выглядело следующим образом в те годы, по которым есть эти сведения (по данным платежного баланса, млн. долл.):

	1994	1995	(1996, 9 мес.)
Вывоз прямых инвестиций из России	811	61	263
Поступление в Россию дивидендов и прибыли	33	138	44

В рамках вопроса о соотношении расходов и доходов от этих инвестиций для России обращают на себя внимание факты, снижающие потенциальную доходность российских прямых инвестиций для российского платежного баланса. Во-первых, практика прежних советских смешанных обществ и нынешних зарубежных компаний с российским капиталом говорит о том, что даже в последние годы выпуск ими ценных бумаг за рубежом является исключительно редким явлением. Из всех опрошенных в ходе упомянутого опроса 22 компаний лишь у одной из них зарубежный филиал однажды прибегал к выпуску ценных бумаг на местном рынке. Слабо используют зарубежные филиалы и займы на местных финансовых рынках, даже в ситуации, когда они ощущали нехватку средств. Из 20 полученных в результате анкетирования ответов на вопрос о способах финансирования убытков лишь в 3 ответах было указано, что это займы на местных финансовых рынках.

Во-вторых, как показало анкетирование, лишь 8 из 22 опрошенных компаний переводили дивиденды и прибыль в Россию. Ряд руководителей опрошенных компаний указывали на то, что частота и размеры подобных переводов были бы выше, если бы в России эти доходы облагались по-другому, чем сейчас (см. главу IV).

Конечно, это лишь одна из причин, по которой доходы от прямых инвестиций не переводятся в Россию. Главной же причиной является то, что огромная часть зарубежных фирм с российским капиталом была оформлена за рубежом без регистрации в России. По оценке автора, величина накопленных российских прямых инвестиций составляет от 20 до 30 млрд. долл. по рыночной стоимости. Если принять во внимание, что у опрошенных компаний большинство их зарубежных филиалов (55% в 1993-1995 гг.) получало прибыль в размере 5-10% и 10-20% и распространить эту оценку на все прямые инвестиции, то тогда годовой объем прибыли по российским прямым инвестициям составит величину порядка 2-3 млрд. долл. Учитывая, что значительная часть этой прибыли должна идти на реинвестирование, можно прийти к выводу, что в Россию могло бы переводиться ежегодно до одного-двух млрд. долл. этих доходов. Однако этого не происходит и приток составил 138 млн. долл. в 1995 г.

Итак, в целом вывоз прямых инвестиций из России оказывает благоприятное воздействие на ее внешнюю торговлю, может повышать уровень конкурентоспособности российских компаний и всей национальной экономики, а также сопровождается заметным притоком дивидендов и прибыли, который мог бы быть больше, если бы не нелегальное происхождение значительной части этих инвестиций и высокое налогообложение доходов от них в самой России. Одним из наиболее целесообразных

направлений вывоза прямых инвестиций может быть ближнее зарубежье при условии повышения его платежеспособности и снижения там политических рисков.

Вывоз портфельных инвестиций по объему превышает вывоз прямых. Если вывоз прямых инвестиций из России, по данным платежного баланса, сокращается (с 1566 млн. долл. в 1992 г. до 61 млн. в 1995 г.), то вывоз портфельных инвестиций возрастает (с 21 млн. долл. в 1992 г. до 1525 млн. в 1995 г.). Можно также предположить, что в портфельные инвестиции превращается значительная часть нелегально вывезенного из России капитала. Объем накопленных за рубежом российских портфельных инвестиций оценивается автором приблизительно в 30-40 млрд. долл., исходя из того, что Россия, судя по всему, пережила бум вложений в иностранные ценные бумаги в 1992 г. и особенно в 1993 г., когда в них было вложено, по оценке, 15-30 млрд. долл., а после этого в результате роста российского фондового рынка (особенно рынка российских государственных ценных бумаг) потенциальный интерес российских инвесторов к иностранным ценным бумагам снижается, хотя и остается немалым. Так, в 1995-1996 гг. российские коммерческие банки активно приобретали государственные ценные бумаги стран СНГ в счет их задолженности России.

Но в отличие от прямых, портфельные инвестиции в подавляющем большинстве случаев (кроме вложений в капитал делового партнера) не оказывают стимулирующего воздействия на экспорт страны-экспортера этих инвестиций. Об этом говорит и анализ мотивов, которыми руководствуются российские владельцы иностранных ценных бумаг (см. предыдущий параграф).

В 1995 г. доходы от портфельных инвестиций принесли в платежный баланс поступления в размере нескольких сотен млн. долл. Точнее сказать, сложно, так как в платежном балансе эти доходы объединены вместе с доходами от депозитов в статье "Проценты по депозитам и ценным бумагам", размер которых в 1995 г. составил 854 млн. долл. (497 млн. в первой половине 1996 г.). Однако можно сделать приблизительную оценку: если легальные валютные счета российских вкладчиков, по данным ЦБ, составили 0,4 млрд. долл. в 1995 г., то годовой доход по ним вряд ли был более 50 млн. долл., а отсюда поступления в платежный баланс по ценным бумагам были более 800 млн. долл. в 1995 г.

Если величина российских портфельных инвестиций составляет, по оценке, 30-40 млрд. долл., то исходя из усредненного уровня доходности различных ведущих ценных бумаг в мире можно оценить величину этого дохода в 2-3 млрд. долл. Более того, как показывает мировой опыт, основная часть доходов от портфельных инвестиций не реинвестируется на месте, как доходы от прямых инвестиций, а поступает на родину. С учетом этого поступающие в Россию доходы от портфельных инвестиций могли бы быть не менее 1-2 млрд. долл. Однако тот факт, что основная часть портфельных инвестиций была вывезена в рамках бегства капитала, мешает обратному полномасштабному притоку в Россию доходов от этих ценных бумаг. Поэтому вывоз портфельных инвестиций в конечном итоге оборачиваются для платежного баланса России весьма низким притоком доходов. Говоря по-другому, 30-40 млрд. долл. зарубежных портфельных инвестиций принесли в 1995 г. России годовой доход в размере всего 2-3%.

Средства, вложенные в иностранные ценные бумаги, заметно уменьшают объем российского фондового рынка. По оценке автора, его величина (стоимость продаваемых на нем ценных бумаг) в 1995 г. составляла около 20 млрд. долл. Поэтому ежегодный легальный отток 1,5 млрд. долл., а вместе с нелегальным оттоком - нескольких млрд. долл., означают заметное уменьшение размеров этого рынка, который для российского портфельного инвестора является главной альтернативой покупке иностранных ценных бумаг.

Подводя итоги воздействия вывоза портфельных инвестиций на экономику России, можно сделать вывод, что они не являются стимулирующим фактором для российского экспорта (как прямые инвестиции), не ведут к высокому притоку доходов в платежный

баланс и тормозят развитие национального фондового рынка.

Вывоз капитала в ссудной форме доминирует в экспорте частного капитала из России. В результате ссудный капитал является основой российских частных зарубежных активов - на него приходится около 100 млрд. долл. этих активов (по оценке автора, примерно 70 млрд. - в виде счетов и депозитов за рубежом, 33 млрд. - в виде наличной иностранной валюты в самой России по данным ЦБ на начало 1997 г.).

Основными элементами вывоза ссудного капитала, по данным платежного баланса и Центрального банка за 1995 г. и 1996 г., являются (в млрд. долл.):

	1995	1996 (предв. оценка)
торговые (экспортные и импортные) кредиты предприятий	10,0	8,5
финансовые кредиты (кредиты банковского сектора)	3,8	0,2
изменения остатков на легально открытых счетах за рубежом	0,0	-0,1
накопление наличной иностранной валюты (помимо официальных золотовалютных резервов)	0,0	9,0

Торговые кредиты состоят преимущественно из отсрочек платежа при экспорте. Эти экспортные кредиты российских предприятий, вероятно, могли бы быть меньше, если бы доверие к российским предприятиям на мировом финансовом рынке было бы выше: многие иностранные банки отказывались кредитовать российский экспорт и российским экспортерам приходилось прибегать почти исключительно к отечественным кредитам, более дорогим. Это приводило к удорожанию кредитного обслуживания внешней торговли. Другой причиной, по которой экспортные кредиты были велики, является низкая платежеспособность стран СНГ, экспорт в которые кредитуются российскими поставщиками на 2/3. С учетом высокого уровня политического риска это приводит к большому удорожанию кредитного обслуживания торговли с этой группой стран. Стремление за счет кредитов форсировать поставки товаров ненадежным покупателям оборачивается ростом задолженности по предоставленным экспортным кредитам: в 1995 г. она выросла на 1,8 млрд. долл. Однако активное кредитование экспорта, дорогое и опасное, помогает отечественным предприятиям смягчить сокращение внутреннего спроса, идущее с конца 80-х годов. Более того, не будем забывать, что частные экспортные кредиты в основном погашаются и возвращаются обратно в Россию с процентами.

Предоставление и гарантирование кредитов за рубеж органами государственного управления (то есть государственных кредитов) в последние годы резко уменьшилось и составляет 206 млн. долл. в 1995 г. (в т. ч. странам СНГ - 37 млн.), что равняется менее 0,1% ВВП. Это объясняется переосмыслением предыдущей политики широкого кредитования зарубежных стран, вначале социалистических и развивающихся, а затем и бывших союзных республик. Другой причиной уменьшения государственного кредитования зарубежных стран является жестокий бюджетный кризис в самой России. Наконец, имеет значение и тот факт, что в конце 1994 г. вступил в силу федеральный закон "О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации и государственных кредитах, предоставленных Российской Федерацией иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям". Указанный закон регулирует основы процедуры ежегодного установления предельных размеров предоставления за рубеж государственных кредитов.

В настоящее время главной проблемой в области государственных кредитов остается не их чрезмерная величина, как раньше, а проблемы получения обратно ранее

предоставленных кредитов. На начало 1997 г. величина задолженности зарубежных стран России составляет 150 млрд. долл. Хотя она образовалась в основном в советское время, однако около 10 млрд. долл. этой суммы уже приходится на задолженность стран СНГ России, в т. ч. около 5 млрд. долл. на задолженность Украины. Остро стоит проблема безнадежных советских долгов (Куба, страны Тропической Африки и др.).

Кредиты банковского сектора носят преимущественно краткосрочный характер (в 1995 г. они были погашены на 89% уже в том же году). Они использовались преимущественно для кредитования банками своих зарубежных филиалов и представительств.

Легально размещенные за рубежом текущие счета и депозиты, быстро росшие в начале 90-х годов, в 1994-1996 гг. имели тенденцию к сокращению. Если в 1992-1993 гг., по данным платежного баланса, приток средств на эти счета из России сильно превышал отток с них в Россию, то в последующие годы картина изменилась: остатки средств на счетах в иностранных банках имеют тенденцию к уменьшению. Объясняется это прежде всего повышением доходности рублевых операций, особенно с ГКО. В результате, по данным ЦБ, остаток средств на открытых с его разрешения за рубежом счетах составил всего 0,3 млрд. долл. на начало 1997 г.

Однако основная часть российских средств, лежащих на зарубежных текущих счетах и депозитах, не была оформлена в России. Этот неоформленный в России капитал на зарубежных текущих счетах и депозитах автор оценивает в сумму, которая близка к 70 млрд. долл., то есть составляет около трети всех частных зарубежных активов России. Но эта огромная величина приносит мало доходов стране: по оценке автора, в 1995 г. в Россию было переведено процентов на сумму лишь около 50 млн. долл. Лежащие за рубежом десятки млрд. долларов на банковских счетах означают затягивание процесса выхода из общеэкономического кризиса.

К вывозу капитала относят и накопление резидентами одной страны наличной валюты другой страны, считая это своего рода беспроцентным кредитом. По оценке ЦБ, на начало 1997 г. на руках у российских резидентов находится иностранной валюты на сумму 33 млрд. долл. В 1995 г. величина наличной иностранной валюты почти не росла, если судить по балансу движения наличной иностранной валюты: ввезена и вывезена практически одна и та же сумма в 23,1 млрд. долл. Однако в 1996 г. рост продолжался. По оценке, в России иностранная валюта на руках равна по стоимости всей наличной рублевой массе.

Наличная иностранная валюта в России, более 95% которой составляют американские доллары, имеет отрицательные последствия для российской экономики. Достаточно указать на то, что эта валюта обеспечивает значительную часть оборота теневой экономики. Кроме того, наличная иностранная валюта остается той частью денежной массы, которая практически не может регулироваться правительством России, по крайней мере, административными мерами.

Подводя итоги вывозу капитала в ссудной форме, можно сделать вывод, что величина российских экспортных кредитов в настоящее время, вероятно, слишком велика по отношению к величине российского экспорта, что государственные кредиты были разумно малы и что чрезмерно велика была сумма российских средств, вложенных в наличную иностранную валюту и особенно находящихся на вкладах за рубежом.

Личная недвижимость за рубежом является одним из главных объектов приложения капитала в рамках бегства капитала. Весьма трудно оценить объем таким образом отвлеченных из России средств. Но если соглашаться с Центром комплексных социальных исследований и маркетинга "Круглого стола бизнеса России", что к богатым в России нужно относить не более 1% населения, т. е. примерно 400-600 тыс. семей, и что из российских предпринимателей 60% приобретают недвижимость за рубежом, средняя стоимость которой колеблется в основном в диапазоне 80-160 тыс. долл., то можно

прийти к выводу, что стоимость этих домов и квартир составляет 30-40 млрд. долл. Вывоз средств из России для покупки иностранной недвижимости оборачивается особенно большими потерями для России. Во-первых, это колоссальное отвлечение средств от российского капитального строительства. Во-вторых, это большой мультипликационный отрицательный эффект для связанных со строительством отраслей: строительных материалов, металлургии, лесоперерабатывающей и др. В-третьих, это ошутимое непоступление в местные бюджеты средств от налога на имущество физических лиц и земельного налога.

Указанные виды и формы вывоза капитала использовались **для бегства капитала**. Целесообразно обобщить тот эффект, который бегство капитала оказывает на экономику России. Если исходить из наиболее емкого определения бегства капитала, данного Ч. П. Киндлебергером ("бегство капитала - это аномальное движение капитала из страны" - см. гл. I), то бегство капитала:

- крайне негативно сказывается на платежном балансе России. В 1993-1996 гг. происходило заметное улучшение торгового баланса и баланса по текущим операциям и одновременное ухудшение баланса по капитальным статьям (млрд. долл., с 1994 г. данные из платежного баланса в аналитическом представлении):

	1 9 9 2 (и с к л . СНГ)	1 9 9 3 (и с к л . СНГ)	1994	1995	1996 (9 мес.)
Торговый баланс	7,4	10,8	12,0	22,8	17,5
Баланс текущих операций	4,2	6,2	1,2	12,3	10,2
Баланс операций с капиталом и финансовыми инструментами	7,2	-2,5	-29,6	-20,1	-22,3
Чистые ошибки и пропуски	-4,6	-2,3	2,3	-3,3	-7,2
Общее сальдо платежного баланса	6,8	1,4	-26,1	-11,1	-19,3

Говоря по-другому, Россия вывозила капитала в последние годы намного больше, чем могло позволить состояние ее текущего платежного баланса и золотовалютных резервов (осенью 1996 г. их не хватало для минимально необходимого норматива покрытия 3-месячного импорта товаров и услуг). Главная причина нарушения пропорций в платежном балансе - бегство капитала, составляющее основную часть всего вывозимого капитала. К тому же и поступление доходов в платежный баланс от "убежавшего" (особенно нелегальными способами) капитала весьма невелико;

- бегство капитала стимулирует рост внешней задолженности России. Примером может быть ситуация в России в 1992-1994 гг., когда значительная часть полученных государством за рубежом кредитов в размере около 22 млрд. долл. через федеральный бюджет выделялась на кредитование отраслей и предприятий, а через короткое время эти средства переводились на валютные счета уполномоченных банков и затем уходили за рубеж;

- в условиях, когда центр экономической политики России перемещается в сферу инвестиционной деятельности, бегство капитала особенно негативно сказывается на объеме внутренних российских инвестиций. Достаточно сказать, что прекращение бегства капитала могло бы значительно увеличить объем инвестиций в российскую экономику;

- огромные потери несет и бюджет. Основная масса размещенного за рубежом российского капитала попала туда в рамках бегства капитала, не зарегистрирована в России и не платит в России никаких налогов, которые, даже с учетом того, что в России зачитываются уплаченные за рубежом налоги, могли бы составлять не один млрд. долл.

(см. гл. III).

В заключение можно сделать следующие выводы относительно воздействия вывоза частного капитала на экономику России, к которым пришел автор:

1. Вывоз капитала из России в современных условиях осуществляется в размерах, которые превышают возможности ее платежного баланса и золотовалютных резервов, резко уменьшают размеры капиталовложений в отечественную экономику и доходы государственного бюджета.

2. Через вывоз экспортных кредитов и особенно прямых инвестиций происходит интеграция России в мировую экономику. Вывоз остальных видов ссудного капитала (помимо экспортных кредитов и государственных займов), а также портфельных инвестиций усиливает скорее космополитизацию российской экономики и ее предпринимателей, а не их интеграцию в мировую экономику.

3. Учитывая, что три четверти экспорта капитала из России приходится на бегство капитала (по данным 1995-1996 гг.), а "убежавший" капитал принимает преимущественно вид вкладов в зарубежные кредитные учреждения, вложений в недвижимость за рубежом и портфельных инвестиций, то ограничение вывоза именно этих инвестиций помогло бы ослабить отрицательные аспекты воздействия вывоза капитала на экономику России. Одновременно содействие российскому вывозу прямых инвестиций и страхование экспортных кредитов могло бы усилить положительное воздействие вывоза капитала на российскую экономику.

Мировой опыт и современное состояние государственного регулирования вывоза частного капитала из России

Современная экономическая теория констатирует, что в условиях растущей интеграции национальных экономик в мировое хозяйство и усиления их открытости функции регулирования внешнеэкономической деятельности берут на себя, помимо национальных государств, международные региональные объединения, международные экономические организации и особенно транснациональные корпорации. Конфликт между национальным государством и этими центрами регулирования достаточно известен в экономической практике и теории, особенно конфликт между национальными правительствами и ТНК.

Тем не менее многие экономисты (например, М. Портер, Дж. Даннинг) указывают на то, что в современных условиях регулирующие функции национального государства во внешнеэкономической жизни страны возрастают, по крайней мере, в большинстве стран мира. Они объясняют это тем, что международные экономические отношения представляют сейчас неизмеримо более обширную сферу хозяйственной жизни, чем, например, еще в середине века.

Известный английский экономист А. Кэйрнкросс в своем исследовании "Контроль над международным движением капитала" сравнивал национальное регулирование этого движения с регулированием внешней торговли - у правительства в обоих случаях есть достаточно оснований для контроля над этими формами международных экономических отношений. Обычно меры контроля осуществляются при следующих обстоятельствах: вывоз капитала (прежде всего долгосрочного) ведет, как полагают, к потере или неправильному использованию экономических ресурсов в капиталэкспортирующей стране; экспорт капитала может обострять проблемы платежного баланса: спекулятивное движение краткосрочного капитала может быть угрозой для стабильности денежного обращения в стране.

Отметим также, что в уставе МВФ нет запрещений на контроль под экспортом капитала. В статье VI, разделе 1 лишь говорится, что страна-член МВФ не должна использовать полученные от Фонда ресурсы для существенного или длительного экспорта капитала и на этом основании Фонд может потребовать от страны введения контроля в целях предотвращения такого использования ресурсов МВФ. Кроме того, в статье содержится положение, что страны-члены МВФ не должны устанавливать контроль под экспортом капитала таким образом, что это может помешать платежам по текущим операциям.

1. Мировой опыт государственного регулирования экспорта частного капитала

Меры государственного регулирования экспорта частного капитала весьма разнообразны. Из них можно выделить меры по ограничению вывоза капитала, меры по его поддержке, а также меры по учету и анализу экспорта капитала. Если они логически связаны друг с другом, то в совокупности с органами государственного регулирования экспорта капитала они образуют систему государственного регулирования вывоза частного капитала, то есть механизм претворения в жизнь государственной политики в этой сфере.

Меры по ограничению вывоза капитала включают необходимость получения предварительного разрешения (лицензии), запрет или ограничение некоторых видов инвестиций, ограничения на финансирование вывоза капитала, соблюдение ряда предварительных условий и другие. Они реализуются преимущественно через административный и валютный контроль (иногда и экспортно-импортный контроль).

После нарастания ограничений на вывоз частного капитала, начавшихся с первой мировой войной и усилившихся в последующие десятилетия, страны мира вновь либерализуют экспорт капитала в последние два-три десятилетия. Это объясняется прежде всего усилением в мировом хозяйстве процессов интеграции, транснационализации и глобализации, в результате чего требуется более либеральное отношение со стороны капиталэкспортирующих стран к вывозу их капитала, особенно в виде прямых инвестиций.

Однако процесс либерализации вывоза капитала охватил прежде всего развитые страны, то есть государства с относительно благоприятным состоянием платежного баланса, имеющие большой предыдущий опыт либерального отношения к экспорту капитала и, самое главное, наиболее сильно затронутые процессами интернационализации, транснационализации и глобализации. Тем не менее и здесь этот процесс идет неравномерно: в некоторых странах вообще не было существенных ограничений на вывоз капитала, в других они были отменены в 70-80-е годы, а в третьих - лишь недавно. Так, во Франции необходимость получать разрешение на осуществление инвестиций за рубежом была отменена лишь в 1986 г., а валютные ограничения на вывоз капитала были сняты только в 1990 г.; в Австралии, Греции, Италии, Швеции - в 1986 г.; в Норвегии и Австрии - в 1990 г.; в Финляндии - в 1986-1991 гг. Наконец, в ряде развитых стран - Ирландии, Исландии, Португалии и Японии - еще сохраняются отдельные элементы лицензирования вывоза капитала. Так, в Португалии нужно получить разрешение на открытие за рубежом филиалов португальских кредитных учреждений. В Японии такое разрешение нужно получать на все прямые инвестиции в такие отрасли за рубежом, как кредитование, торговля ценными бумагами и другие финансовые операции, а также рыболовство, текстильная и кожевенная промышленность, фармацевтическая, оборонная.

Еще меньше либерализация вывоза капитала затронула развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В результате отсутствие ограничений на экспорт капитала характерно в первую очередь для развитых стран, да и то преимущественно

лишь с конца 80-х - начала 90-х годов. В целом же на начало - середину 1996 г. ограничения на операции, связанные с международным движением капитала, существовали в 126 из 180 стран - членов МВФ.

В развитых странах отмена (ослабление) ограничений на вывоз капитала шла постепенно. В Японии экспорт капитала, особенно прямых инвестиций, подвергался сильному контролю в первые два послевоенных десятилетия и прежде всего из-за проблем платежного баланса. Для координации инвестиционной политики за рубежом на правах министерства в 1974 г. было создано Управление международного сотрудничества. Министерство финансов принимало решения по каждому конкретному случаю прямых инвестиций за рубежом, консультируясь с Министерством внешней торговли и промышленности и руководствуясь следующими критериями для внешних инвестиций, хотя формально они не были зафиксированы: инвестиции должны были содействовать экспорту японских товаров или ввозу в Японию сырья; они не должны были подрывать конкурентоспособность других японских фирм в самой Японии; они не должны ухудшать эффективность денежно-кредитной политики страны. С середины 60-х годов, по мере улучшения платежного баланса, стал устанавливаться потолок инвестиций, которым уже не требовалось разрешения (точнее, оно выдавалось для подобных инвестиций Минфином автоматически): с 1964 г. - до 50 тыс. долл., с 1969 г. - до 200 тыс. долл. и с 1970 г. - до 1 млн. долл. С 1971 г. разрешение уже вообще не требовалось (правда, в 1974-1978 гг. из-за роста мировых цен на нефть разрешения на некоторые виды инвестиций вновь стали требоваться) и в 1978 г. было окончательно заменено системой предварительного извещения инвесторами Банка Японии и Минфина о прямых инвестициях на сумму свыше 10 млн. йен. Для некоторых видов прямых инвестиций (в финансы, текстильную промышленность, рыболовство, производство вооружений и другие отрасли) предварительное извещение требуется при любых размерах инвестиций. Банк Японии и Минфин Японии имеют право рекомендовать инвестору вносить изменения в его проект или рекомендовать приостановить проект. Основания для этого могут быть следующие:

- инвестиции могут отрицательно воздействовать на международный денежный рынок или же нанести вред международной репутации Японии;
- они могут отрицательно повлиять на денежный рынок или рынок капиталов Японии;
- эти инвестиции способны нанести вред деятельности отдельных секторов экономики или всей японской экономике;
- прямые капиталовложения могут противоречить международным соглашениям Японии или угрожать международному миру и безопасности, или же сохранению общественного порядка.

Таким образом, меры по ограничению вывоза капитала являются в настоящее время незначительной частью арсенала государственного регулирования экспорта частного капитала из развитых стран. В результате регулирование в этих странах сводится преимущественно к поддержке зарубежного инвестирования (страхования, информационной и технической поддержки и т. п.) и отчасти к учету и анализу экспорта капитала.

Что касается остальных стран, лишь немногие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой либерализовали свою политику в области вывоза капитала (так, лишь около 1/10 этих стран не ограничивают вывоз прямых инвестиций), так как их потенциал для вывоза капитала невысок, и большинство из них испытывает нехватку капитала, хотя есть и исключения: валютные резервы Тайваня в 1995 г. превысили 100 млрд. долл. и даже оказывают инфляционное давление на экономику страны. Тем не менее и в развивающихся странах и странах с переходной экономикой есть многочисленные ТНК (см. главу I), особенно в наиболее развитых из них. Кроме того, практика многих из них ("драконов" и других) доказала успешность экономической

стратегии, которая связана с ориентацией на внешние рынки не только через экспорт товаров, но и через стимулирующие его прямые инвестиции. У некоторых быстро индустриализирующихся стран усиливается и стремление к зарубежным природным ресурсам в связи с нехваткой у них собственных. Наконец, для некоторых стран собственные прямые инвестиции за рубежом становятся средством повышения конкурентоспособности всей национальной экономики. В результате в ряде развивающихся стран и стран с переходной экономикой произошел пересмотр их политики по отношению к прямым инвестициям за рубежом. Обычно это происходило также после улучшения состояния их платежного баланса, что приводило к смягчению валютного контроля. Тем не менее и некоторые страны с дефицитом платежного баланса либерализовали свою политику в области осуществления прямых инвестиций за рубежом.

Одновременно опыт ряда южноамериканских стран показал, что поспешная либерализация движения капитала может не выдержать проверку последующим финансовым кризисам, в результате чего отсутствие валютного контроля (или либеральный валютный контроль) увеличило размеры бегства капитала и связанный с этим рост внешней задолженности. Статистические данные по Бразилии и Чили свидетельствуют, что в те годы, когда в соседних с ними Аргентине, Венесуэле, Уругвае и Мексике наблюдалось крупномасштабное бегство капитала, то из вышеуказанных стран с относительно жестким валютным контролем это бегство было незначительным или вообще отсутствовало (как, например, в Чили).

Таблица 3.2. Минимальная оценка размеров бегства капитала из ряда латиноамериканских стран за 1974-1984 гг. (млн. долл.)

Аргентина	15837	Мексика	38813
Венесуэла	13660	Бразилия	419
Уругвай	1425	Чили	-2087

Источник: Cuddington J. T. Macroeconomic Determinants of Capital Flight: An Econometric Investigation, in- Capital Flight and Third World Debt Ed. by Lessard D. R. and J. Williamson. Wash., D. C.: Institute for International Economics, 1987. P. 86-87.

Этот опыт повлиял на последующую практику либерализации в других странах (Южной Кореи, Тайване и др.). Так, власти Ю. Кореи сохраняли жесткий контроль над движением капитала и даже усилили его в начале 80-х годов в ответ на ухудшение состояния платежного баланса и внешней задолженности. Однако после достижения положительного сальдо платежного баланса во второй половине 80-х годов правительство начало либерализовать правила ввоза и вывоза прямых инвестиций. Так, для небольших по размеру прямых инвестиций за рубежом (менее 300 тыс. долл.) теперь требуется только утверждение со стороны уполномоченных банков, для средних по размеру (до 10 млн. долл.) - извещение уполномоченных государственных органов, для крупных - изучение и одобрение со стороны этих органов. Одновременно действует запрет на вывоз прямых инвестиций из некоторых отраслей. Хотя в 90-е годы страна испытала новое ухудшение платежного баланса, тем не менее действующий в ней план развития национальной экономики на 1993-1997 гг. намечает дальнейшее ослабление регулирования вывоза капитала и поддержку инвестиций за рубежом, особенно совместных предприятий.

На Тайване в результате постепенного, в течение многих лет смягчения действующего с 1962 г. и до сих пор Положения о контроле и регулировании зарубежных инвестиций и проектов технического сотрудничества, была сильно упрощена и ускорена процедура получения разрешения на прямые инвестиции объемом менее 5 млн. долл. Однако для получения разрешения нужно, чтобы инвестиции соответствовали хотя бы одному из следующих национальных интересов: получение

доступа к иностранным природным ресурсам или необходимым для тайваньской экономики компонентам; уменьшение торгового дисбаланса или сохранение рынка для тайваньских товаров; содействие импорту знаний и опыта, поддержка технического сотрудничества (без нанесения ущерба национальной безопасности или отдельным отраслям); обеспечение международного экономического сотрудничества; содействие структурной перестройке и повышению качества продукции; содействие передаче технологии на Тайвань. Здесь также действуют разнообразные меры государственной поддержки инвестиций за рубежом, включая их финансирование и страхование.

Из стран с переходной экономикой, смягчивших свой режим вывоза капитала, можно отметить КНР и Венгрию. Начав с 1979 г. политику "открытых дверей", руководство КНР стало рассматривать инвестиции за рубежом как важное средство интеграции Китая в мировую экономику, обеспечивающее стабильное снабжение сырьем, стимулирующее экспорт и укрепляющее связи с соседними странами. Вначале приветствовались инвестиции, содействующие проникновению на внешний рынок и обеспечивающие вывоз оборудования, готовых изделий и технологии, а выдачей разрешений на инвестиции занималось только Министерство торговли и экономического сотрудничества. Но после 1983 г., хотя разрешение требуется для всех инвестиций по-прежнему, процедура получения разрешения для небольших инвестиций была облегчена. Это и другие изменения были закреплены во Временном положении по процедуре выдачи разрешений и контролированию не связанных с торговлей прямых инвестиций за рубежом 1985 г., Положении об иностранной валюте для инвестиций за рубежом 1989 г. и Процедуре выдачи разрешения и контроля за инвестициями за рубежом 1993 г.

В результате в зависимости от типа, размера и географического направления прямых инвестиций они получают разрешения и контролируются самыми различными органами, включая местные власти, Министерство торговли и экономического сотрудничества, Государственную плановую комиссию, Государственный совет, Министерство финансов, Администрацию государственных имуществ, Государственную администрацию по иностранной валюте. Для получения разрешения на инвестиции от 1 до 30 млн. долл., а также на инвестиции с участием государственных кредитов или с государственными гарантиями по иностранным кредитам требуется, чтобы в Госплан было представлено их ТЭО, а другие данные - в Министерство торговли и экономического сотрудничества. Для инвестиций менее 1 млн. долл. нужно разрешение только от Комиссии по внешней торговле и экономическому сотрудничеству или отраслевых министерств. Кроме того, Народный Банк Китая регулирует все переводы валюты в счет вывоза капитала через свою Государственную администрацию по иностранной валюте.

При выдаче разрешения на осуществление прямых инвестиций за рубежом китайские власти руководствуются следующими критериями: обеспечение допуска на внешний рынок, приобретение новых технологий и управленческого опыта, обеспечение поставок в Китай природных ресурсов, прежде всего металлов и лесных товаров. Приветствуется привлечение иностранных партнеров к финансированию этих инвестиций и использование для этих целей зарубежных финансовых рынков.

Более того, с конца 80-х годов китайское правительство начало поддерживать некоторые виды прямых инвестиций. Так, все зарубежные филиалы китайских компаний не платят налоги в самом Китае в течение первых пяти лет их существования. Кроме того, если прямые инвестиции обеспечивают приток в Китай дефицитного сырья, современной технологии и оборудования, стимулируют экспорт и приток валюты, а также усиливают связи с соседними странами, то в этих случаях возможно получить другие налоговые скидки, субсидии, льготные кредиты, а также льготный доступ на китайский рынок с товарами, произведенными этими зарубежными филиалами.

Поддержка своих прямых инвестиций за рубежом существует и в других

развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Так, в Таиланде государственное Управление инвестиций на базе информационной и технической поддержки стимулирует таиландские вложения в соседние страны. В Сингапуре действует программа "Регионализация 2000", стимулирующая сингапурские фирмы через информационную, техническую и финансовую поддержку осуществлять инвестиции в азиатских странах. В Южной Корее ее Экспортно-импортный банк в ряде случаев (но не так широко, как японский Экспортно-импортный банк) предоставляет льготные кредиты, покрывающие до 90% величины прямых инвестиций, особенно малых и средних фирм. Индийский Экспортно-импортный банк может участвовать в уставном капитале создаваемых или покупаемых компаний за рубежом.

Однако страхуют свои инвестиции за рубежом лишь немногие из развивающихся и постсоциалистических стран. Наиболее известна южнокорейская Корпорация экспортного страхования, которая может застраховать до 90% величины политических рисков при осуществлении инвестиций за рубежом.

2. Современное состояние государственного регулирования экспорта капитала из России

Политика советского государства в сфере экспорта капитала в период наибольшей экономической и политической мощи СССР (первая половина 80-х годов) сводилась к нескольким основным моментам. Во-первых, экспорт капитала складывался преимущественно из помощи (экономической и военной) в виде государственных кредитов и прежде всего исходя из политических соображений. Во-вторых, за счет государственного капитала обеспечивалось кредитование внешней торговли. В-третьих, государство разрешало, но само прямо не вмешивалось в создание и функционирование смешанных обществ и совзагранбанков - их учредителями и акционерами были различные внешнеэкономические объединения и банки, которые и регулировали деятельность всей созданной за рубежом товаре - и услугопроводящей сети, а вышестоящие государственные органы управления принимали стратегические решения. В-четвертых, вывоз капитала в остальных формах практиковался слабо. В-пятых, меры по поддержке вывоза капитала не были развиты, так как в этом, в сущности, не было необходимости: вывозился государственный капитал и государство обеспечивало этот вывоз и связанные с ним риски всей своей финансовой мощью в необходимых случаях. В-шестых, вопросы налогообложения инвестированных за рубежом средств большого значения для советского государства не имели, так как смешанные предприятия целенаправленно проводили курс на получение небольшой прибыли за рубежом с тем, чтобы основная ее часть попадала в руки советских акционеров и клиентов в самом СССР.

Таким образом, политика СССР в области вывоза капитала определялась, с одной стороны, доминированием в стране государственной собственности и централизованно-плановой системы ведения хозяйства, а с другой стороны - статусом СССР как сверхдержавы, точнее, стремлением укрепить этот статус.

Подобная политика определяла и характер государственного регулирования вывоза капитала. Так, прежняя система государственного регулирования вывоза капитала из СССР базировалась на решениях органов исполнительной власти о предоставлении государственных кредитов зарубежным странам и гарантированных государством коммерческих кредитов зарубежным фирмам, а также о создании за рубежом смешанных компаний и совзагранбанков. Частично этот вывоз капитала финансировался из государственного бюджета (расходы на финансирование внешнеэкономической деятельности) и поэтому формально был оформлен законом.

В целях учета и анализа этих инвестиций смешанные компании и совзагранбанки систематически предоставляли советским организациям - своим акционерам подробную

отчетность. Министерство финансов СССР вело реестр смешанных компаний, хотя он охватывал ограниченное число их показателей и к тому же все больше отставал от реального числа смешанных компаний, количество которых во второй половине 80-х - начале 90-х годов быстро росло. Внешторгбанк СССР вел полноценный учет и контроль за предоставлением и возвратом коммерческих кредитов и слабый контроль за возвратностью предоставленных за рубеж государственных кредитов, так как в большинстве случаев они предоставлялись по политическим соображениям.

В условиях перехода к новой экономической системе стране стала нужна другая политика в сфере экспорта капитала. Однако начавшаяся формироваться с конца 80-х годов новая государственная политика в сфере вывоза капитала до сих пор не сложилась, более того, не выработана даже ее концепция, а в результате отсутствует и система государственного регулирования вывоза капитала (есть лишь ее отдельные элементы).

Выработке концепции государственной политики в сфере вывоза капитала, а также становлению системы государственного регулирования экспорта капитала из России мешают как объективные, так и субъективные причины. К объективным причинам можно отнести прежде всего то, что еще неясны многие элементы складывающейся российской модели рыночной экономики и особенно такой ее элемент, как размах и глубина государственного вмешательства в экономику. Автор придерживается точки зрения, что переход к рыночной экономике будет длиться в России не одно десятилетие и экономическая либерализация будет сочетаться с активным государственным регулированием тех сфер, где возникают тревожные или противоречивые явления (к такой сфере относится сейчас и вывоз капитала). Однако распространена и другая точка зрения - подобный переход будет осуществлен в относительно короткий срок, Россия уже в обозримой перспективе будет страной с развитой рыночной экономикой и поэтому максимальная либерализация должна охватить максимально возможное количество сфер экономики, в том числе и сферу вывоза капитала, как это и происходит в развитых странах.

Из субъективных причин нужно выделить прежде всего частую непоследовательность государственного регулирования российской экономики, а также низкий уровень законопослушности российских хозяйственных кругов. В качестве иллюстрации первой причины можно привести политику Центрального банка России. С одной стороны, ЦБ совместно с ГТК и МВЭС ужесточает контроль (с помощью паспорта сделки) за внешнеторговыми операциями, посредством которых преимущественно и осуществляется бегство капитала нелегальными способами (через непоступление экспортной выручки, занижение стоимости экспорта и завышение стоимости импорта и др.). С другой стороны, весной 1996 г. ЦБ разрешил физическим лицам - резидентам России осуществлять без получения разрешения от ЦБ валютные операции, связанные с приобретением за границей жилых домов и квартир, что является фактической легализацией одного из основных каналов бегства капитала.

Иллюстрацией второй причины может быть тот факт, что в условиях усиления валютного и таможенного контроля за таким ранее ведущим каналом нелегального вывоза капитала, как непоступление экспортной выручки, возрастает утечка через другой, менее контролируемый канал - невозвращение предоплаты импорта (см. табл. 1.3). Подобная активность в поисках способов обхода барьеров на пути бегства капитала свидетельствует о том, насколько сложно с помощью мер государственного регулирования ограничить бегство капитала.

В результате современное состояние государственного регулирования экспорта капитала характеризуется отсутствием системы и представлено лишь отдельными элементами, как свидетельствует дальнейший анализ.

Начнем с мер административного контроля над вывозом капитала. Основным законодательным актом в этой сфере по-прежнему остаются постановление Совета Министров СССР от 18 мая 1989 г. № 412 "О развитии хозяйственной деятельности

советских организаций за рубежом" и закон РСФСР от 26 июня 1991 г. "Об инвестиционной деятельности в РСФСР", которые в самой общей форме разрешают осуществлять инвестиционную деятельность за рубежом. В указе Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР" в пункте 9 говорится: "установить, что осуществление инвестиций за рубежом, включая покупку ценных бумаг, юридическими лицами, зарегистрированными на территории РСФСР, и советскими гражданами производится по лицензии и в порядке, определяемом правительством РСФСР".

Однако для реализации этого пункта указа необходимо издать законодательный акт, в котором бы устанавливался порядок вывоза предпринимательского капитала из страны, в том числе порядок выдачи лицензий. Но подобного акта до сих пор нет, хотя его проекты постановления неоднократно обсуждались на ведомственном уровне. Поэтому в отсутствие указанного документа основным руководящим документом остается постановление № 412, в котором устанавливалось, что "зарубежные предприятия создаются советскими государственными предприятиями, объединениями и организациями с согласия вышестоящих министерств, ведомств..., Советов Министров, с учетом рекомендаций Министерства внешних экономических связей СССР и Министерства иностранных дел СССР", а всеми прочими юридическими лицами - "с согласия Министерства внешних экономических связей СССР и с учетом рекомендаций Министерства иностранных дел СССР .." и что "созданные зарубежные предприятия регистрируются советскими партнерами в специальном реестре...". Таким образом, в России действует разрешительный порядок, в соответствии с которым отечественным юридическим лицам для создания (покупки) предприятия за рубежом нужно получить разрешение, а также зарегистрировать это предприятие в России

Поэтому на практике российская фирма, намеревавшаяся осуществить инвестиции за рубежом, должна предварительно обращаться за заключением в Министерство внешних экономических связей и торговли Российской Федерации, за заключением о целесообразности создания предприятия за рубежом. Это заключение одновременно является основанием для таможи в отношении пропуска имущества, отправляемого за рубеж в качестве вклада в уставный капитал предприятия. Кроме того, без этого заключения Центральный банк не будет рассматривать вопрос о выдаче лицензии на перевод валюты в качестве вклада в уставный капитал предприятия.

В своих действиях МВЭС руководствуется разработанным на базе постановления № 412 и утвержденным 3 февраля 1994 г. первым заместителем министра ведомственным документом. Он называется Временный порядок выдачи заключения МВЭС России о целесообразности осуществления инвестиций, включая покупку ценных бумаг и создание предприятий с участием российского капитала, за рубежом.

В целом срок получения от МВЭС заключения составляет примерно месяц с момента представления всех необходимых документов. Основанием для отказа в выдаче заключения может быть указание неверных сведений в представляемых документах, выявление предполагаемых нарушений законодательства России и зарубежных стран, недобросовестная конкуренция и монополистическая деятельность на рынке России. Однако в практике МВЭС почти не было отказов в выдаче заключения. Это объясняется тем, что нарушители законодательства просто не обращаются в МВЭС за разрешениями.

Несколько отличный разрешительный порядок предусмотрен для федеральной собственности. В постановлении Правительства от 5 января 1995 г. № 14 "Об управлении федеральной собственностью, находящейся за рубежом" говорится, что решения о приобретении недвижимого имущества за рубежом, а также ценных бумаг, долей, паев и акций в находящихся за рубежом юридических лицах в федеральную собственность за счет средств федерального бюджета принимаются Правительством Российской Федерации на основании совместного представления Государственного комитета Российской Федерации по управлению государственным имуществом и

федерального органа исполнительной власти, заинтересованного в приобретении этого имущества, согласованного с Министерством финансов Российской Федерации.

Помимо заключения МВЭС, российский инвестор должен получить лицензию от Центрального банка, если его инвестиции связаны с вывозом валюты из России. Валютные операции, связанные с движением капитала, регулируются на основе закона РФ от 9 октября 1992 г. "О валютном регулировании и валютном контроле". В нем говорится, что вышеуказанные операции - это:

- а) прямые инвестиции;
- б) портфельные инвестиции;
- в) переводы в оплату прав собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, а также иных прав на недвижимость;
- г) предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 180 дней по экспорту и импорту товаров, работ и услуг;
- д) предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней;
- е) все иные валютные операции, не являющиеся текущими валютными операциями.

Получив заключение в МВЭС РФ и лицензию ЦБ (если создание компании за рубежом связано с вывозом валюты из России), российский инвестор затем может зарегистрировать свою компанию за рубежом. Зарегистрировав ее там, он после этого (или одновременно) должен обратиться в Государственную регистрационную палату при Министерстве экономики РФ с целью внесения его компании в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием. После внесения компании в этот реестр российский инвестор получает свидетельство о внесении в этот реестр. Заверенную копию о регистрации за рубежом (на русском и иностранном языках) и копию свидетельства о внесении в указанный российский Государственный реестр инвестор обязан представить в МВЭС РФ.

Что касается портфельных инвестиций, то основным законодательным актом, создающим юридическую основу для осуществления портфельных инвестиций, является федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39 "О рынке ценных бумаг". В нем говорится, что ценные бумаги, выпущенные иностранными эмитентами, допускаются к обращению или первичному размещению на российском рынке ценных бумаг после регистрации в Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. Однако компании, ведущие эту торговлю, не регистрируют иностранные ценные бумаги, так как формально продаваемые ими иностранные ценные бумаги физически не пересекают российскую границу.

Таким образом, меры административного контроля над экспортом российского капитала разрознены и слабо законодательно обоснованы. Более того, слабое регулирование вывоза капитала из России сочетается со слабым соблюдением инвесторами даже этого законодательства. По состоянию на 1 января 1997 г. Центральный банк выдал всего 1066 лицензий (разрешений) на операции, связанные с движением капитала из России за рубеж, общим объемом 10,2 млрд. долл., в том числе 312 лицензий на прямые и портфельные инвестиции на сумму 4,3 млрд. долл. Это составляет, по расчетам автора, лишь несколько процентов от вывезенного за последние годы частного капитала.

Лица, осуществляющие валютные операции, связанные с движением капитала, без лицензии ЦБ либо с нарушением ее условий, могут быть привлечены к уголовной ответственности по статье 171 "Незаконное предпринимательство" нового УК РФ, что означает минимальное наказание в виде штрафа в размере от трехсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда и максимальное наказание в виде лишения свободы на срок до пяти лет со штрафом в размере до пятидесяти минимальных размеров оплаты труда. Однако следует заметить, что и в предыдущем Уголовном кодексе, действовавшем до 1997 г., содержались статья 162-7 "Незаконные сделки с валютными

ценностями" и статья 162-8 "Соккрытие средств в иностранной валюте", которые могли быть применены к лицам, осуществлявшим перевод капитала без лицензии ЦБ, и которые влекли наказание в виде штрафа от тридцати до ста минимальных размеров оплаты труда и максимальное наказание в виде лишения свободы на срок от трех до десяти лет с конфискацией имущества. Но на практике эти статьи к незаконному переводу капитала за рубеж не применялись, так же, как и прежний аналог нынешней статьи 171 (в прежнем кодексе это была статья 162 под тем же названием).

В то же время у России есть определенные достижения в использовании валютного контроля в сочетании с экспортно-импортным контролем против некоторых каналов нелегального вывоза капитала. С 1994 г. начал вводиться разработанный Центральным банком и Государственным таможенным комитетом РФ порядок валютного контроля за поступлением в Россию валютной выручки от экспорта, а затем и импорта товаров. Схема контроля, основанная на заполнении "паспорта сделки", связала в единую цепочку российского экспортера (импортера), таможенню, банк и МВЭС РФ. В результате если в 1992 г. в Россию не возвращалось от 50 до 70% валютной выручки от экспорта, в 1993 г. - 30-40%, то в 1994 г. - 12%, в 1995 г. - 4%. Правда, как канал бегства капитала стали активнее использоваться импортные сделки, преимущественно через фиктивные контакты с предоплатой, и в результате, по оценке, импортная утечка стала превышать экспортную в 1,4 раза. С 1996 г. предпринимаются меры по усилению контроля и над бартерными сделками

Можно также предположить, что новый УК РФ поможет усилить борьбу с нелегальным бегством капитала в связи с тем, что в нем содержатся такие новые статьи, как 174 "Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем" и особенно 193 "Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте", распространяющаяся на невозвращение в крупном размере из-за границы руководителем организации средств в иностранной валюте, подлежащих в соответствии с законодательством РФ обязательному перечислению на счета в российский уполномоченный банк

Усилению контроля за вывозом частного капитала могут способствовать также соглашения между Россией и иностранными государствами о сотрудничестве в области валютного и экспортного контроля, а также в области борьбы с нарушениями бухгалтерской отчетности и отмыванием денег. В конце 1994 г. российским правительством был утвержден типовой проект соглашения между РФ и иностранными государствами "О сотрудничестве и взаимной помощи в области валютного и экспортного контроля". На его базе подписаны соглашения с рядом стран СНГ (Арменией, Белоруссией, Грузией, Киргизией, Узбекистаном), а также Китаем и Италией. С Кипром, где действуют филиалы 9 российских банков, есть соглашение между ЦБ России и ЦБ Кипра о бухгалтерском контроле за деятельностью российских коммерческих банков, работающих в оффшорной зоне Кипра.

Переходя к мерам государственной поддержки экспорта частного капитала, можно констатировать, что в России практически отсутствуют меры его информационной и технической поддержки (помощь инвесторам информацией, содействие в подыскивании зарубежного партнера, организация инвестиционных эмиссий за рубеж, содействие в реализации отечественных проектов за рубежом), меры финансовой поддержки (участие в капитале, кредитование) и отсутствует страхование отечественных инвестиций, размещенных за рубежом. Действует лишь система гарантирования экспортных кредитов, да и то если они предоставляются Российским экспортно-импортным банком. Можно отметить также принятое в декабре 1994 г. странами СНГ Соглашение о товарообороте и производственной кооперации в области машиностроения на взаимоувязанной основе, в соответствии с которым не должны облагаться пошлинами, акцизами и налогами взаимные поставки сырья, материалов, комплектующих изделий и машиностроительной продукции в рамках производственной кооперации между

машиностроительными предприятиями и организациями стран СНГ. В этом же направлении действует и принятое этими странами в январе 1997 г. Положение о порядке применения НДС и акцизов при производственной кооперации.

Действуют также меры поощрения и защиты инвестиций, заложенные в двусторонних и региональных соглашениях, подписанных СССР и Россией. Из региональных соглашений - это одобренное Советом глав правительств СНГ в декабре 1993 г. в Ашхабаде Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, в котором предприятиям из стран-участников соглашения гарантируются национальный режим, полная и безусловная правовая защита того государства, в котором они инвестируют, а также беспрепятственный перевод прибыли. Для усиления совместной инвестиционной деятельности в рамках СНГ Межгосударственным экономическим комитетом СНГ подготовлена Конвенция о защите прав инвестора и Конвенция о ТНК (см. главу IV).

Что касается соглашений на двустороннем уровне о поощрении и взаимной защите инвестиций, то еще СССР на основе разработанного к концу 80-х гг. типового проекта подобного соглашения (утвержден 27 ноября 1987 г. постановлением Совета Министров СССР № 1353) подписал в 1989 г. подобные соглашения с Финляндией, Канадой, Нидерландами, Бельгией и Люксембургом, ФРГ, Францией, Италией, Великобританией, а в 1990 г. - с Австрией, Испанией, Швейцарией, Турцией, Китаем и Южной Кореей (29 мая 1991 г. Верховный Совет ратифицировал все вышеупомянутые соглашения). Затем Россия приняла на себя все права и обязательства по этим соглашениям. Есть также новый типовой проект соглашений (принят 11 июня 1992 г. постановлением Правительства РФ № 395). На его основе в 1992-1996 гг. подписаны и ратифицированы соглашения с Грецией, Кубой, Румынией, Данией, Словакией, Чехией, Вьетнамом, Кувейтом, Индией, Венгрией, Албанией, Швецией, Югославией, Италией, а также подписаны (но еще не ратифицированы) соглашения с США, Польшей, Болгарией, Португалией, Норвегией, Монголией, Эквадором, Хорватией, КНДР и Лаосом.

Упомянутые соглашения с отдельными странами о взаимной защите и поощрении инвестиций были нацелены прежде всего на охрану прав иностранных предпринимателей в России, однако делают более благоприятным инвестиционный климат за рубежом и для отечественных фирм. Последние могут опираться на эти соглашения как на дополнительные средства защиты от возможных дискриминационных мер и использовать их при возникновении споров с принимающими странами.

Наконец, у России есть с 30 странами соглашения об избежании двойного налогообложения, которые позволяют российскому инвестору претендовать при переводе прибыли в Россию на зачет уплаченных за рубежом налогов. Этот принцип подтвержден и вышедшей в августе 1995 г. инструкцией Госналогслужбы РФ "О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятия" (подробнее см. главу IV).

В целом можно констатировать, что такая часть системы государственного регулирования, как поддержка вывоза капитала, развита в России преимущественно за счет международных двусторонних и региональных инвестиционных и налоговых соглашений. Одновременно в России практически не применяются по отношению к отечественным частным инвесторам меры информационной и технической поддержки, финансирование и страхование.

3. Положение с учетом, и анализом российских частных инвестиций за рубежом

Учет советских частных инвестиций за рубежом в 80-е годы сосредотачивался в Министерстве финансов СССР, которое вело реестр советских смешанных обществ за рубежом. Однако ни степень, ни глубина охвата реестром этих обществ не удовлетворяла

минимальным требованиям: реестр не содержал точного числа смешанных обществ и имел очень ограниченный перечень сведений по каждому обществу. В результате для получения даже самой общей картины состояния смешанных обществ (их числа, географии, разбивки по видам деятельности, доли советского участия в их капитале) исследователю приходилось обращаться в советские министерства и ведомства, которые были учредителями смешанных обществ за рубежом.

Последовавшая затем передача указанного реестра в Российское агентство по международному сотрудничеству и развитию, а после его ликвидации - в Государственную регистрационную палату при Министерстве экономики РФ не привела к изменению ситуации. Так, в Государственном реестре зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием, содержатся данные примерно о двух тысячах таких предприятий, тогда как их число, по оценке, составляет несколько десятков тысяч только в оффшорных центрах.

Таким образом, в России практически отсутствует приемлемый для анализа государственный учет размещенных за рубежом прямых инвестиций. Подобный учет ведется только на микроэкономическом уровне, где он возможен в силу постоянного контроля родительских компаний над своими зарубежными филиалами.

Отсутствует в России и государственный учет размещенных за рубежом портфельных и прочих частных инвестиций. В результате страна не имеет статистических сведений о размерах и структуре всех форм и видов своего частного зарубежного капитала, что препятствует его анализу. Данные платежного баланса России (он становится подробнее с каждым годом) не способны заменить эти сведения, так как отражают лишь движение капитала, вывозимого или ввозимого преимущественно легальными способами. К тому же часть данных платежного баланса носит оценочный характер. Наконец, платежный баланс не позволяет судить о размерах и структуре аккумулированного за рубежом капитала в силу того, что этот капитал, с одной стороны, самовозрастает, а с другой стороны - может уменьшаться из-за банкротств, трат на непроизводительные цели и т. д.

Из-за отсутствия государственного учета данные о размерах российских частных инвестиций за рубежом носят оценочный характер, как, например, у автора, и, естественно, различаются у разных исследований из-за часто несхожих методов оценки: по мнению М. А. Хаддина, общая сумма российского капитала за рубежом может превышать 300 млрд. долл.; по мнению специалистов Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ, "величина капиталов, вывезенных российскими гражданами и юридическими лицами за границу, в настоящий момент достигла 40 млрд. долл."; по оценке председателя Государственной Думы, на начало 1995 г. за пределами России в результате бегства капитала оказалось 100 млрд. долл..

Характер оценки имеют также приводимые иногда данные о структуре, точнее, о некоторых видах российских частных инвестиций за рубежом. Так, по оценке С. Соколова, в начале 90-х годов величина советского капитала, вложенного в смешанные общества за рубежом, составляла около 2 млрд. долл.; по оценке М. А. Хаддина, к моменту распада СССР общий объем капитала советских смешанных обществ за рубежом составлял около 3 млрд. долл.; а по оценке В. А. Горшенина, их капитал составлял минимум 10 млрд. долл. Подобные расхождения являются следствием не только отсутствия учета этого капитала в нынешнее время, но и слабого его учета еще в предыдущие годы.

Для решения проблемы учета и анализа российских частных инвестиций за рубежом целесообразно обратиться к зарубежному опыту, прежде всего опыту США, где этот учет и анализ налажен на весьма высоком уровне. Там учетом и анализом прямых инвестиций занимается Министерство торговли (точнее, его подразделение - Бюро экономического анализа), а учетом и анализом портфельных инвестиций - Министерство финансов.

В соответствии с законом "Обзоры международных инвестиций" 1976 г., который затем вошел статьей в Гражданский кодекс США, "американское правительство уполномочено собирать ограниченное количество информации об инвестициях США за рубежом и иностранных инвестициях в США". По этому закону правительство обеспечивает регулярный сбор необходимой информации о международном движении капитала в целях анализа этой информации (в том числе для анализа платежного баланса, занятости и налогообложения) и подготовки отчетов конгрессу и правительству, причем не реже раза в пять лет готовятся итоговые обзоры. Одновременно закон требует использовать подобную информацию исключительно в статистических целях. Уклоняющиеся от предоставления информации инвесторы могут быть подвергнуты административному взысканию - штрафу в пределах 2500-25 000 долл. или судебному преследованию, которое может означать штраф до 10 000 долл. и/или тюремное заключение до 1 года. В свою очередь, разглашение информации собирающими и использующими ее чиновниками может означать для них штраф до 10 000 долл.

Бюро экономического анализа Министерства торговли США проводит подробные статистические ежеквартальные, годовые и итоговые обзоры американских прямых инвестиций и публикует их результаты в ежемесячнике "Сервей оф каррент бизнес". Бюро получает систематические сведения в виде заполненных стандартных фирм от зарубежных филиалов тех американских компаний, зарубежные активы которых превышают 3 млн. долл. Остальные филиалы (треть от общего числа) представляют сведения только для итоговых обзоров, а в остальное время данные о них получают аналитическим путем

Министерство финансов США для сбора данных о портфельных инвестициях использует подход, который базируется на сборе агрегированных, а не индивидуальных данных. Они собираются примерно у 1.5 тыс различных юридических лиц, занятых в операциях с портфельными инвестициями - это банки, депозитарные институты, брокерские и дилерские компании, которые ежемесячно (некоторые ежеквартально) дают сведения по стандартной форме в Федеральную резервную систему США, а та передает их Министерству финансов. Отчеты о портфельных инвестициях ежеквартально публикуются в бюллетенях этих двух ведомств - "Федерал резерв буллетин" и "Трежери буллетин", а каждые пять лет издается брошюра о результатах очередного итогового обзора портфельных инвестиций США

Подытоживая содержание данной главы, можно сделать следующие основные выводы:

1. Соглашаясь с точкой зрения, что в современных условиях регулирующие функции национального государства во внешнеэкономической жизни страны возрастают (по крайней мере, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой), автор разделяет мнение ряда экономистов, что при известных обстоятельствах ограничения на вывоз капитала из страны целесообразны. Такими обстоятельствами являются существующая или потенциальная нехватка капитала, кризис платежного баланса, спекулятивное движение краткосрочного капитала из страны или вообще его массовое бегство. Все эти обстоятельства присутствуют в современной России, причем в ярко выраженной форме. Более того, в России, как и в некоторых других странах, где либерализация преждевременно распространена на вывоз капитала, это усугубляет проблему бегства капитала.

2. Для усиления государственного регулирования, в том числе и ограничений на вывоз капитала, нет препятствий и с точки зрения нынешних международных обязательств (например, с точки зрения устава МВФ) или будущих (в частности, Многостороннего соглашения по инвестициям).

3. Мировой опыт свидетельствует, что экспорт капитала полностью либерализован в развитых странах, да и то не всех и во многом лишь в последние годы. Намного меньше

либерализация затронула страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Более того, и опыт ряда стран (некоторых латиноамериканских) свидетельствует, что подобный контроль над экспортом капитала может в краткосрочном периоде ощутимо сократить вывоз капитала из страны (или, по крайней мере, ослабить рост этого вывоза) и на этой основе улучшить состояние платежного баланса. Этот опыт (в частности, Японии и Китая) также свидетельствует о возможности одновременной поддержки тех прямых инвестиций, которые отвечают национальным интересам, особенно если они содействуют экспорту и стратегически важному импорту товаров и услуг, а также структурной перестройке национальной экономики.

4. Для России, где отсутствует концепция государственной политики и сама политика в сфере экспорта частного капитала, а также нет системы государственного регулирования вывоза этого капитала, подобный опыт государственного регулирования представляет большую ценность и может помочь в выработке национальной концепции и политики в сфере экспорта частного капитала, а также системы государственного регулирования вывоза частного капитала из России

Концепция государственной политики в сфере экспорта частного капитала из России

Разработанная автором концепция государственной политики в сфере экспорта капитала призвана сформулировать национальные интересы и ключевые задачи в этой сфере, а также основные меры по ее регулированию. Концепция нужна как для федеральных органов исполнительной власти, так и для частных инвесторов, которые должны иметь ясное представление об основах политики российского государства в области вывоза частного капитала. Концентрированным изложением концепции является проект федерального закона "О регулировании вывоза российского капитала" (см. приложение).

1. Национальные интересы и основные задачи в области вывоза частного капитала

Мировой и отечественный опыт вывоза капитала демонстрирует, что экспорт частного капитала оказывает противоречивое воздействие на экономику капиталозэкспортирующей страны. Для России это противоречие сводится к тому, что вывоз частного капитала, с одной стороны, усиливает ее интеграцию в мировую экономику, повышает конкурентоспособность ряда отраслей российской экономики и может способствовать ее структурной перестройке, а с другой стороны, отрицательно воздействует на платежный баланс и золотовалютные резервы России, усугубляет инвестиционный кризис в стране и уменьшает доходы государственного бюджета.

Для разрешения указанного противоречия в принципе возможны два подхода, как показывает опыт стран с рыночной и переходной экономикой. Первый подход можно охарактеризовать как полную либерализацию вывоза частного капитала. Он состоит в том, что государство почти не ограничивает вывоз частного капитала (за исключением экспорта капитала в страны с недружественными режимами или в виде технологий военного применения), оказывает ему разностороннюю поддержку и одновременно тщательно учитывает и анализирует инвестиции за рубежом. Подобный подход характерен для наиболее развитых стран мира, у которых проблемы платежного баланса и внешней задолженности, нехватки финансовых ресурсов и поступлений в

государственный бюджет не являются острейшими, и для которых более актуальна проблема конкурентоспособности национальной экономики, решаемая ими во многом через интеграцию, глобализацию и транснационализацию хозяйственной деятельности.

Второй подход можно охарактеризовать как сохранение ощутимых ограничений на вывоз частного капитала и лишь постепенную либерализацию вывоза этого капитала и государственную поддержку некоторых его видов по мере решения (смягчения) проблем платежного баланса, внешней задолженности, нехватки капитала и дефицита государственного бюджета, а также по мере повышения уровня экономического развития. Подобный подход характерен для большинства развивающихся стран и ряда стран с переходной экономикой. Этот подход в свое время использовали многие ныне развитые страны, прежде чем перейти к первому подходу. Одновременно опыт ряда латиноамериканских стран в 70-80-е годы продемонстрировал опасность поспешной либерализации вывоза частного капитала.

Третий подход - тотальный государственный контроль над вывозом капитала - нереален для стран с рыночной и переходной экономикой и возможен лишь в условиях административно-командной экономики.

В современной России остра проблема платежного баланса и внешней задолженности, низок уровень инвестиционной активности, весьма актуальна проблема дефицита государственного бюджета, вместо стабильного экономического развития наблюдается длительный экономический кризис, масштабы вывоза капитала чрезмерно велики в силу огромного бегства капитала из страны, а сам вывоз капитала усиливает не столько интеграцию российской экономики в мировую, сколько ее космополизацию. Анализ этой ситуации приводит к выводу, что в России меры по ограничению вывоза капитала должны быть достаточно широкими и активными, включая как валютный, так и административный контроль.

Более того, по некоторым видам вывоза капитала из России нынешний фактический уровень либерализации слишком велик (по портфельным инвестициям, инвестициям в недвижимость) и поэтому требуется ужесточение ограничений на вывоз некоторых видов капитала, прежде всего через усиление административного контроля, который в России намного слабее, чем валютный.

Автор придерживается точки зрения, что переход к рыночной экономике будет длиться в России достаточно долго и экономическая либерализация будет сочетаться с активным государственным регулированием тех сфер, где наблюдаются тревожные или противоречивые явления (к ним относится и вывоз частного капитала из России).

В то же время достигнутый и потенциальный уровень интеграции России в мировое хозяйство, в том числе интеграции с другими бывшими советскими республиками, а также острая необходимость повышения конкурентоспособности российской экономики и ускорения ее структурной перестройки требуют расширения и активизации мер государственной поддержки некоторых видов вывоза капитала (экспортные кредиты и особенно прямые инвестиции), в первую очередь в страны СНГ.

Отсутствие полноценного учета российских инвестиций за рубежом требует безотлагательного налаживания этого учета в целях экономического анализа, в том числе для усиления налогообложения этих инвестиций, а также возможной репатриации (добровольной или принудительной) части "убежавшего" капитала.

Подобные меры государственного регулирования вывоза частного капитала (как уже действующие в России, так и предлагаемые) должны применяться исходя из тех задач, которые стоят перед Россией в сфере экспорта частного капитала. В свою очередь, эти задачи во многом определяются национальными интересами.

Национальные интересы в сфере экспорта частного капитала следует сформулировать так, чтобы они имели долгосрочный характер. Только в этом случае концепция государственной политики в сфере экспорта частного капитала может быть целесообразна и служить базой для этой политики.

При этом целесообразно рассмотреть мировой опыт формулирования национальных интересов в сфере экспорта капитала. Вводя меры по ограничению вывоза частного капитала в 60-70-е годы, США и Великобритания фактически исходили из необходимости улучшения состояния платежного баланса. Во Франции в 60-80-е годы, помимо этого, в качестве национального интереса рассматривалось укрепление французских ТНК и рост их прямых инвестиций. Япония при формулировании своих национальных интересов (критериев) в сфере экспорта частного капитала в 50-80-е годы исходила прежде всего из того, что инвестиции японских фирм за рубежом должны содействовать экспорту японских товаров или содействовать ввозу в Японию сырья, что эти инвестиции не должны подрывать конкурентоспособность других японских фирм в самой Японии или снижать эффективность денежно-кредитной политики Японии. Тайвань следующим образом формулирует национальные интересы: улучшение торгового баланса и сохранение рынков сбыта, получение доступа к иностранным природным ресурсам или необходимым для Тайваня компонентам, содействие импорту знаний и опыта, поддержка международного технического и экономического сотрудничества, содействие структурной перестройке и повышению качества продукции. Сходным образом формулируются эти интересы и в КНР (см. главу III).

Принимая во внимание противоречивое воздействие вывоза частного капитала на российскую экономику и учитывая международный опыт, автор предлагает исходить из того, что национальные интересы России при вывозе капитала соблюдаются, когда российские инвестиции за рубежом:

- способствуют росту экспорта товаров и услуг из Российской Федерации;
- и/или способствуют стабильному импорту дефицитных товаров и услуг в Российскую Федерацию;
- и/или обеспечивают повышение конкурентоспособности производственного, технологического и научного потенциала России, в том числе за счет кооперации с партнерами за рубежом;
- и/или улучшают состояние платежного баланса России другими способами.

Сформулированные подобным образом, национальные интересы позволяют отделить благоприятно воздействующий на российскую экономику вывоз частного капитала от неблагоприятно воздействующего. Подобное разделение отнюдь не бесспорно для всех случаев инвестирования за рубежом, однако оно может быть базой для подхода к решению задач государственного регулирования вывоза капитала.

Так, необходимость соблюдения национальных интересов при осуществлении инвестиционной деятельности за рубежом и обеспечения условий эффективной интеграции российской экономики в мировое хозяйство определяет следующие задачи государственного регулирования вывоза капитала из России

- регулирование масштабов вывоза капитала прежде всего за счет усиления мер по предотвращению его нелегального вывоза,
- обеспечение вывоза капитала в формах, видах и направлениях, которые соответствуют национальным интересам,
- поддержка наиболее важных с точки зрения национальных интересов форм, видов и направлений вывоза капитала,
- обеспечение учета и анализа российских инвестиций за рубежом,
- обеспечение репатриации части российских инвестиций за рубежом и доходов от них

Решение указанных задач позволило бы ослабить отрицательные и усилить положительные аспекты воздействия вывоза частного капитала на платежный баланс России, смягчило бы инвестиционный кризис в стране и улучшило предпосылки для его преодоления, увеличило бы поступление налогов, а также стимулировало бы эффективную интеграцию российской экономики в мировую (прежде всего, за счет поддержки прямых инвестиций в СНГ) и приостановило космополитизацию российского

частного капитала

Сформулированные выше национальные интересы и задачи в сфере экспорта капитала позволяют заложить более прочные основы российской политики в области экспорта капитала и сформулировать цельную систему государственного регулирования в этой сфере

2. Комплекс мер по усилению контроля за вывозом частного капитала из России

Предлагая дополнительные меры по ограничению вывоза частного капитала (преимущественно административного характера), автор исходит из следующих предпосылок:

- эти меры базируются на сформулированных выше национальных интересах и определяются задачами государственного регулирования в сфере экспорта капитала,
- они призваны в большинстве случаев подкрепить, а не заменить уже применяемые в России (преимущественно через валютный и экспортно-импортный контроль) меры по ограничению вывоза частного капитала,
- следует отдавать себе отчет, что предлагаемые меры позволят уменьшить, но не ликвидировать неблагоприятные для платежного баланса, внутренних инвестиций и государственного бюджета аспекты вывоза частного капитала (и прежде всего, бегство капитала), которые порождены не столько слабым государственным контролем над экспортом капитала, сколько неблагоприятным инвестиционным климатом в России и сильной криминализацией ее хозяйственной жизни

Переходя от мер к органам регулирования, следует принять во внимание, что в России уже начала складываться группа органов законодательной и исполнительной власти, ответственных за государственное регулирование в сфере экспорта частного капитала:

=> Федеральное Собрание и Правительство Российской Федерации - в части, касающейся государственной политики в области вывоза капитала,

=> Министерство экономики Российской Федерации, которое в соответствии с Положением о Министерстве экономики Российской Федерации (утверждено постановлением Правительства от 26 августа 1995 г № 884) "организует разработку и обеспечивает реализацию государственной политики по привлечению иностранных инвестиций и размещению российских инвестиций за рубежом",

=> Министерство внешних экономических связей и торговли Российской Федерации - в части, касающейся выдачи заключений о целесообразности создания и покупки предприятий или доли в них за рубежом,

=> Министерство финансов и Государственная налоговая служба Российской Федерации - в части, касающейся налогообложения российских инвестиций за рубежом,

г=> Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг - в части, касающейся регулирования инвестиционной деятельности за рубежом в форме приобретения выпущенных иностранными эмитентами ценных бумаг, обращающихся или первично размещаемых на российском рынке ценных бумаг;

=> Банк России - в части, касающейся регулирования и контроля валютных операций, связанных с движением капитала, а также порядка осуществления за рубежом инвестиционной деятельности кредитными организациями;

=> Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю, Федеральная служба налоговой полиции Российской Федерации, Государственный таможенный комитет Российской Федерации - в части, касающейся контроля за нарушением валютного, налогового и таможенного законодательства при осуществлении российскими юридическими лицами и гражданами инвестиционной деятельности за

рубежом;

=> Государственная регистрационная палата при Министерстве экономики Российской Федерации - в части, касающейся регистрации, учета и анализа российских инвестиций за рубежом на основании постановления Правительства от 6 июня 1994 г. № 655 "О Государственной регистрационной палате при Министерстве экономики Российской Федерации".

Личный опыт автора, принимавшего участие в подготовке проектов некоторых документов по регулированию вывоза капитала в Министерстве внешних экономических связей и торговли и Министерстве экономики России, свидетельствует, что координация между многочисленными участниками государственного регулирования вывоза явно недостаточна, в результате чего их действия носят разрозненный, ведомственный характер. К тому же их административная деятельность в сфере экспорта частного капитала слабо подкреплена законодательными актами, формулирующими их задачи и полномочия. Немаловажным моментом является разногласия во взглядах участников регулирования на национальные интересы и задачи в области вывоза капитала, а также размах и глубину мер административного регулирования в этой области. Подобная ситуация приводит к выводу о целесообразности объединения сил нынешних участников государственного регулирования вывоза капитала на базе Государственной межведомственной комиссии по российским инвестициям за рубежом, создать которую предлагает автор.

Главными задачами комиссии должны быть разработка и осуществление государственной политики в сфере экспорта капитала, анализ состояния российских инвестиций за рубежом, а также разработка и реализация мер по репатриации части ранее вывезенного капитала. Участниками комиссии могли бы стать упомянутые, а также другие регулирующие органы, в том числе указанные в качестве разработчиков предложений о Межведомственной комиссии по возвращению вывезенного российского капитала, создаваемой в рамках плана мероприятий по реализации Комплексной программы стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации, то есть Министерство иностранных дел, Министерство внутренних дел, Федеральная служба безопасности, Служба внешней разведки Российской Федерации, а также, возможно, другие.

Порядок оформления вывоза капитала должен оставаться разрешительным, то есть для вывоза капитала из России (кроме инвестиций кредитных организаций, разрешения на которые выдает ЦБ, и инвестиций в форме госкредитов и покупки недвижимости и иных активов в федеральную собственность за счет федерального бюджета, решения об осуществлении которых принимает Правительство) инвестор должен получать разрешение на осуществление инвестиций за рубежом, которое въедается или не въедается исходя из национальных интересов в сфере экспорта капитала. Право выдавать разрешение на осуществление инвестиций за рубежом логично отдать Государственной межведомственной комиссии по российским инвестициям за рубежом.

Разрешение должно носить разовый или многоразовый характер и содержать сведения о российском инвесторе, размере его инвестиций, целях и формах их осуществления. Представляется, что, например, такие традиционные российские инвесторы, как прежние внешнеторговые объединения, могли бы получать многоразовые разрешения на осуществление прямых инвестиций за рубежом. Многоразовыми могли бы быть разрешения на осуществление экспортных кредитов.

Кроме того, вряд ли целесообразно требовать разрешения на мелкие разовые инвестиции. Опыт зарубежных стран показывает, что в некоторых из них не требуют (не требовали) разрешений на инвестиции меньше нескольких десятков тысяч долларов, а по мере либерализации вывоза капитала эта пороговая величина повышалась (пример Японии - см. главу III). Представляется, что такой пороговой величиной для разовых, не повторяющихся инвестиций, которым не требуется получения разрешения, могла бы

стать в России величина, равная 1000 минимальных окладов (то есть около 13 тыс. долл. по обменному курсу на начало 1997 г.). В результате для таких разовых инвестиций, как организация (покупка) за рубежом небольшой фирмы или доли в ней, незначительной ссуды за рубежом, покупки небольшого пакета иностранных ценных бумаг и т. д., не будет требоваться разрешение от Государственной межведомственной комиссии по российским инвестициям за рубежом. Инвестор должен будет предоставлять в Комиссию лишь уведомление за месяц перед тем, как осуществлять эти капиталовложения.

Порядок выдачи разрешения мог бы выглядеть следующим образом. Для получения лицензий потенциальный инвестор будет должен представить в комиссию следующий список документов (предлагается автором на базе тех документов, которые в настоящее время российский инвестор обязан представлять в МВЭС и ЦБ, и с учетом зарубежного опыта):

а) письменное заявление с просьбой о выдаче разрешения и краткой информацией о целях осуществления инвестиций за рубежом;

б) справка уполномоченного банка о наличии рублевого и валютного счетов и платежеспособности инвестора, а также об отсутствии задолженности по поступлению валютной выручки и обязательной продаже ее части;

в) справка из налоговой инспекции об отсутствии задолженности по платежам в бюджет и во внебюджетные фонды, а для физического лица - копия налоговой декларации;

г) баланс и отчет юридических лиц о финансовых результатах минимум за год, предшествующих подаче заявления;

д) для физических лиц - свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;

е) для юридических лиц - нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации юридического лица;

ж) для юридических лиц - решение полномочного органа управления юридического лица об осуществлении инвестиций за рубежом;

з) для государственных и муниципальных унитарных предприятий - согласие их собственника на осуществление инвестиций за рубежом;

и) предварительное технико-экономическое обоснование или краткий бизнес-план осуществления инвестиций за рубежом, позволяющие оценить их соответствие национальным интересам России.

Получив эти документы, Комиссия проводила бы их рассмотрение силами своих участников. При этом заявки на осуществление прямых инвестиций и инвестиций в недвижимость рассматривало бы Министерство внешних экономических связей и торговли Российской Федерации, заявки на покупку иностранных ценных бумаг (на осуществление портфельных инвестиций) - Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, а заявки на осуществление прочих инвестиций - Банк России. Эти органы предоставляли бы в Комиссию свои заключения о соответствии предполагаемых инвестиций национальным интересам России. На основании этих заключений и, при необходимости, с учетом мнений других регулирующих органов Комиссия выдавала бы разрешение на осуществление инвестиций за рубежом, указывая в нем данные о российском инвесторе, размере его инвестиций, периоде и целях их осуществления. Решение о выдаче или отказе о выдаче разрешения принималось бы в течение 30 календарных дней (это наиболее распространенный срок в мире для рассмотрения подобных заявок) со дня получения всех должным образом оформленных документов от российского инвестора. Причины отказа в выдаче разрешения должны быть сформулированы предельно ясно и просто. Ими могут быть:

- несоответствие целей осуществления инвестиций национальным интересам России и ее международным соглашениям;

- наличие заведомо ложных сведений в представленных российским инвесторам

документах;

- задолженность перед бюджетом, по поступлению валютной выручки и обязательной продажи ее части;
- отсутствие у российского инвестора доходов, достаточных для осуществления инвестиций за рубежом.

Для ГТК России данное разрешение служило бы основанием для пропуска за рубеж материальных и интеллектуальных ценностей, вывозимых в рамках экспорта капитала.

Необходимость для большинства инвесторов получать разрешение от Государственной межведомственной комиссии на основе заранее известных и ясных критериев (которые к тому же будут утверждены законом "О регулировании вывоза российского капитала"), координация в рамках Комиссии деятельности органов государственного регулирования вывоза частного капитала образуют как бы первый барьер на пути нелегальных форм, видов и направлений вывоза капитала. Это по преимуществу барьер из мер административного контроля. Второй барьер - это валютный и экспортно-импортный контроль.

В последние годы ЦБ, ВЭК, ГТК России проводят политику усиления валютного, экспортного и импортного контроля над каналами нелегального вывоза капитала. При этом они опираются на закон "О валютном регулировании и валютном контроле" и закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". Поэтому нецелесообразно дублировать описание их задач по валютному, экспортному и импортному контролю в законопроекте "О регулировании вывоза российского капитала", который отражает описываемую концепцию. Необходимо лишь подчеркнуть, что в соответствии с этой концепцией за банком России целесообразно сохранить его функцию выдачи лицензии на перевод средств за рубеж со счета инвестора в уполномоченном российском банке, если у инвестора есть разрешение на осуществление инвестиций за рубежом. Выдача этой лицензии является дополнительным средством государственного контроля за вывозом капитала. Банк России имеет право запросить у инвестора, помимо полученного в Комиссии разрешения, другие документы.

Представляется, что необходимость получать как разрешение на все виды вывоза капитала, так и лицензию на перевод средств, а также ориентация выдающего разрешение органа на соблюдение сформулированных национальных интересов сможет сократить размеры ежегодного легального вывоза капитала, прежде всего за счет портфельных инвестиций, вложений в недвижимость, депозитов и счетов, кредитов и отсрочек платежа. Система выдачи разрешений может изменить и географическую направленность вывоза капитала, так как большинство инвестиций, осуществляемых сейчас в налоговых гаванях и оффшорных центрах, не подпадает под критерии, которые будут соблюдаться при выдаче разрешений. Специально оговаривать ограничения на вывоз капитала в налоговые гавани и оффшорные центры нецелесообразно, так как их определение достаточно расплывчато и к тому же набор этих гаваней и центров постоянно меняется.

Важным методом ограничения легального вывоза капитала должны быть жесткие требования Банка России к уполномоченным банкам соблюдать различия между текущими валютными операциями и валютными операциями, связанными с движением капитала, а также более подробное определение этих валютных операций. По мнению автора, подобные дополнения должны быть внесены в пересматриваемый в 1996-1997 гг. закон "О валютном регулировании и валютном контроле".

Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг целесообразно осуществить комплекс мер по ограничению продажи в России иностранных ценных бумаг и документов на их владение. Состояние платежного баланса и низкая платежеспособность России диктуют необходимость применять классические в этом случае ограничения - прежде всего на распространение в стране иностранных ценных бумаг, кроме, может быть, бумаг из других стран-членов СНГ.

В будущем федеральном законе "О регулировании вывоза российского капитала" целесообразно ввести положение о возможности отзыва разрешения и лицензии и репатриации в Россию осуществляемых на их основании инвестиций в случае серьезных нарушений этого закона.

В заключение отметим, что в ходе вышеупомянутого опроса 22 российских компаний им был задан вопрос: *"Нужен ли разрешительный или уведомительный порядок вывоза капитала из России?"*. 14 компаний ответили, что нужен разрешительный, а 8 - уведомительный порядок. За разрешительный порядок выступают все компании, где есть государственный капитал (за исключением 1 случая), и половина компаний с частным капиталом. Это прежде всего те частные компании по производству товаров и услуг, которые инвестировали капитал за рубежом для организации там производства, отмечали при этом наличие у себя конкурентных преимуществ и у которых их зарубежные фирмы работали прибыльно или безубыточно (за исключением 1 случая).

3. Система поддержки российских инвестиций за рубежом

Государственное регулирование в сфере экспорта капитала, помимо ограничений на этот вывоз, должно быть направлено также на поддержку форм, видов и направлений вывоза капитала, в наибольшей степени отвечающих национальным интересам. Из вывоза капитала в ссудной форме таким видом являются экспортные кредиты, из вывоза капитала в предпринимательской форме - прямые инвестиции, а наиболее важным с точки зрения национальных интересов направлением является СНГ.

В последнее время в России развивается система гарантирования экспортных кредитов. В соответствии с законом от 13 октября 1995 г. № 157 "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", ежегодно составляемая федеральная программа развития внешнеторговой деятельности должна содержать план экспортных кредитов, предоставляемых с использованием средств федерального бюджета или под гарантии правительства. В развитие этого положения 20 января 1996 г. принято постановление "О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг" № 53, в котором говорится, что правительство в лице Министерства финансов России выделяет финансовые ресурсы (залог) под гарантированные правительством кредиты для экспортеров (они привлекаются Российским экспортно-импортным банком и другими уполномоченными специализированными банками для обеспечения оборотными средствами экспорт ориентированных предприятий и организаций), а также под гарантированные правительством экспортные кредиты.

Что касается страхования экспортных кредитов, то предполагается, что оно будет сосредоточено в Российском экспортно-импортном страховом обществе. Постановление правительства "Вопросы, связанные с образованием Российского экспортно-импортного страхового общества" № 516 принято еще 26 января 1996 г., однако это общество пока не приступило к работе. Представляется, что именно Российское экспортно-импортное страховое общество могло бы заняться также страхованием российских прямых инвестиций в странах с неблагоприятным инвестиционным климатом. Страхование экспортных кредитов и прямых инвестиций от политических рисков в рамках одной страховой организации типично для многих развитых стран, так как позволяет экономить страховой резервный фонд.

Для России, с ее острой нехваткой бюджетных средств, страхование прямых инвестиций вначале могло бы быть ограничено страхованием прямых инвестиций только в странах СНГ, а по мере расширения страховых возможностей указанного общества - и в других регионах мира. Ограниченные возможности федерального бюджета также вряд ли позволят Российскому экспортно-импортному страховому

обществу финансировать российские инвестиции за рубежом через займы и банковские гарантии, а также оказывать им техническую поддержку (как это делает, например, американская ОПИК).

Участие российского государства в финансировании российских частных инвестиций за рубежом (помимо экспортных кредитов) и в капитале частных инвестиционных проектов представляется возможным, но скорее как исключение, а не система. Что касается налоговых льгот, то целесообразно тщательно проанализировать результаты принятого в 1994 г. странами СНГ Соглашения о товарообороте и производственной кооперации в области машиностроения на взаимовыгодной основе, в соответствии с которым не должны облагаться пошлинами, акцизами и налогами взаимные поставки в рамках кооперации между машиностроительными предприятиями. Если анализ выявит в целом положительный эффект для российской экономики этого соглашения, то возможно постепенное распространение этой практики на другие отрасли и регионы. Как один из вариантов налоговых льгот может быть рассмотрено и применяющееся, например, в США, обложение таможенными пошлинами только добавленной стоимости тех импортируемых в Россию товаров, которые изготовлены из вывезенных из России компонентов. Шагом в этом направлении является принятое в январе 1997 г. Положение о порядке применения НДС и акциза при производственной кооперации.

В ходе проведенного опроса российских компаний им задавался вопрос: *"Нужны ли при вывозе капитала из России льготы для отдельных видов инвестиций?"*. Лишь в 3 случаях из 27 ответы были отрицательные. Положительные ответы почти поровну распределились между тремя вариантами:

- а) льготы нужны для отдельных отраслей или групп компаний;
- б) для инвестиций в других странах СНГ;
- в) льготы нужны в виде государственного (полугосударственного) страхования отдельных видов инвестиций.

Торговые компании выступали преимущественно за льготы второго и третьего типа, компании по производству товаров и услуг - за льготы первого типа.

Переходя к будущим мерам информационной и технической поддержки, обратим внимание на то, что статья 25 закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" содержит описание системы внешнеторговой информации, в том числе указывает на то, что эта финансируемая за счет федерального бюджета система может содержать и другие сведения, полезные для ведения внешнеторговой деятельности. По мнению автора, это должны быть сведения об основных элементах инвестиционного климата в зарубежных странах.

Также было бы целесообразно при Министерстве внешних экономических связей и торговли или Министерстве экономики России создать Центр содействия российским инвестициям за рубежом (по аналогии с Российским центром содействия иностранным инвестициям при Минэкономике РФ). В соответствии с законом "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", центр мог бы предоставлять необходимую потенциальному российскому инвестору информацию за плату. Вероятно, центр мог бы осуществлять за плату и отдельные виды технической поддержки российским инвесторам: подготовку ТЭО, организацию деловых миссий за рубеж, содействие в подыскивании делового партнера.

Подобную поддержку могут оказывать также торговые представительства Российской Федерации, бюро и аппараты торговых советников при посольствах Российской Федерации. Их связи с местными деловыми кругами делают их часто уникальными посредниками в деле информационной и технической поддержки.

4. Улучшение учета и анализа российских инвестиций за

рубежом.

Важным элементом государственного регулирования вывоза частного капитала являются меры по его учету и анализу. У России отсутствует полноценный учет российских инвестиций за рубежом и прежде всего потому, что основная масса частных инвестиций была осуществлена нелегально, а значительная часть государственных кредитов советского периода не была должным образом оформлена как внешний долг.

Первым шагом в налаживании нормального учета должна быть регистрация новых инвестиций. Государственная регистрационная палата при Минэкономике РФ должна осуществлять эту регистрацию на основании выдаваемых вышеупомянутой Государственной межведомственной комиссией разрешений на осуществление инвестиций за рубежом. Если по тем или иным причинам российский инвестор не воспользовался полученным разрешением, то в течение месяца после окончания срока этого разрешения он сообщает об этом в Комиссию. Если инвестор воспользовался разрешением, то в течение месяца после окончания срока разрешения он обязан зарегистрировать инвестиции в Государственной регистрационной палате. Аналогичная процедура должна применяться и к инвесторам, которые не должны получать разрешение (см. § 2).

В настоящее время Палата регистрирует преимущественно только прямые инвестиции, так как реестр, который она ведет, называется Государственным реестром зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием. Этот реестр необходимо расширить за счет портфельных инвестиций, инвестиций в недвижимость, государственных кредитов и прочих инвестиций. В этом случае реестр мог бы называться Государственным реестром российских инвестиций за рубежом и состоять из ряда разделов по формам и видам инвестиций.

Вторым шагом должно быть налаживание постоянного учета состояния российских инвестиций за рубежом. Для этого будущий федеральный закон "О регулировании вывоза российского капитала" будет обязывать российских инвесторов предоставлять в Государственную регистрационную палату при Минэкономике РФ систематические сведения о состоянии их зарубежных инвестиций по формам и в сроки, устанавливаемые Министерством экономики РФ. Вероятно, отчетность по таким формам не должна быть подробной (за исключением, может быть, форм по прямым инвестициям) и частой (предположительно, один-два раза в год), по крайней мере, первоначально.

Третьим шагом должна быть инвентаризация российских инвестиций за рубежом. Ее результаты улучшат состояние государственного реестра и послужат базой для получения последующих систематических сведений о состоянии российских инвестиций за рубежом. Организовать в течение года после принятия закона "О регулировании вывоза российского капитала" инвентаризацию, возможно, с элементами амнистии тем инвесторам, которые добровольно представят в указанный срок данные о своих зарубежных инвестициях, ранее не зарегистрированных в России, целесообразно на основе большей предварительной работы.

Эта работа по подготовке инвентаризации может быть организована следующим образом. Государственная регистрационная палата совместно с ВЭК РФ могла бы направить в федеральные органы исполнительной власти, отраслевые ассоциации, концерны, холдинги и компании, а также Государственную налоговую службу Российской Федерации запросы о предоставлении списка зарегистрированных и предполагаемых инвесторов, имеющих капиталовложения за рубежом. Аналогичные запросы могли бы быть направлены в иностранные организации, учреждения и фирмы прежде всего тех стран, которые имеют двусторонние соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи в области валютного и экспортного контроля или с которыми ВЭК имеет хорошие контакты. Сведя эти данные, Государственная регистрационная палата совместно с ВЭК РФ могла бы приступить ко второму этапу инвентаризации - запросам в

адреса предполагаемых конкретных инвесторов. Третий этап - анализ полученных от них данных, включая аудиторскую проверку сомнительных данных (это допускается Положением о Федеральной службе России по валютному и экспортному контролю) с привлечением к этой проверке Федеральной службы налоговой полиции. В дальнейшем Палата могла бы совместно с другими органами государственного регулирования вывоза капитала, прежде всего Банком России, проводить раз в три-пять лет инвентаризацию российских инвестиций за рубежом, уже не столько для выявления, сколько для уточнения и перепроверки данных, полученных в ходе систематического ежегодного учета и предыдущих инвентаризаций.

Что касается санкций (во многом они должны придать регистрации, систематическому предоставлению сведений и особенно инвентаризации должный вес), то в будущем законе целесообразно зафиксировать, что за непрохождение регистрации в месячный срок после окончания срока действия разрешения на осуществление инвестиций за рубежом российский инвестор может быть оштрафован в пределах до пятнадцати процентов от суммы инвестиций. За непредоставление требуемых сведений в ходе систематического государственного учета и инвентаризации российских инвестиций за рубежом российский инвестор мог бы быть оштрафован в пределах до пятнадцати процентов от суммы инвестиций или ему может быть предъявлено требование о репатриации его инвестиций.

На основании этого учета Государственная межведомственная комиссия по российским инвестициям за рубежом могла бы подготавливать ежегодные доклады о состоянии российских инвестиций за рубежом, содержащие рекомендации по осуществлению государственной политики и государственного регулирования в сфере экспорта капитала.

Вероятно, наиболее сложным шагом в налаживании учета будет инвентаризация. Об этом говорят результаты вышеуказанного опроса автором российских компаний. На вопрос: *"Насколько результативным может быть проведение российскими властями инвентаризации российских частных инвестиций за рубежом, если такой законодательный акт будет принят?"*, более половины полученных ответов - 16 из 28 - гласило, что результаты будут ничтожны или невелики. Лишь в 12 случаях ответы гласили, что результаты будут существенными при определенных условиях, в том числе в 5 случаях - при использовании их только для статистики, в 4 случаях - если не будет наказания за ранее незаконно вывезенный капитал, в 2 случаях - при ужесточении наказания за утаивание сведений. Наиболее скептически настроены к возможной инвентаризации были торговые и смешанные компании, наименее - производственные.

Компаниям был задан и другой вопрос: *"Насколько реальным может быть выполнение российскими инвесторами требования российских властей систематически предоставлять сведения о своих зарубежных инвестициях?"* На этот вопрос ответы распределились так: 11 из 22 ответов - нереально или малореально, 3 - реально при условии ужесточения наказания за уклонения, 8 - реально при условии использования этих данных только для статистики. Наиболее скептически были настроены смешанные и производственные компании, наименее - производственные.

5. Налогообложение российских зарубежных инвестиций

Налогообложение доходов от зарубежных инвестиций потенциально является одной из наиболее главных мер государственного регулирования вывоза частного капитала. Однако активно использовать эту меру возможно только тогда, когда у государства есть возможность эффективно взимать налоги на доходы от инвестиций за рубежом. В современной России эта возможность отсутствует. В результате в Россию не только не переводится подавляющая часть доходов от ее инвестиций за рубежом (и

отнюдь не из-за необходимости их там реинвестировать, о чем было сказано в главе II), но и поступление в государственный бюджет от уплаченных на эти доходы налогов во много раз ниже реально возможных.

Это происходит прежде всего по двум причинам. Главная из них состоит в том, многие российские инвесторы не представляют в российские налоговые органы сведений о своих зарубежных доходах, а сами налоговые органы не имеют данных о том, что такие инвестиции у их налогоплательщиков вообще имеются. В свою очередь, это следствие того, что подавляющая часть российских инвестиций за рубежом не зарегистрирована в самой России, а если инвестиции и зарегистрированы, то их владельцы не предоставляют систематические сведения о состоянии этих инвестиций в Государственную регистрационную палату при Минэкономике РФ.

Вторая причина заключается в том, что ставки налогообложения в России на доходы от российских инвестиций за рубежом отворачивают российских налогоплательщиков от ввоза в Россию указанных доходов, хотя сам подход к этим доходам в России в целом соответствует подходу, принятому в большинстве стран.

В мире существуют два различных подхода к налогообложению доходов, полученных за рубежом. Первый состоит в том, что эти доходы облагаются налогами только "у источника", то есть в странах приложения капитала, если эта прибыль не переводится на родину. Второй подход - "по резидентству" - сводится к тому, что указанные доходы облагаются налогами и в стране их происхождения. Большинство стран мира, в том числе все развитые страны, используют второй подход. При этом, чтобы доходы не облагались налогами дважды (как в стране приложения капитала, так и в стране его происхождения), обычно используется принцип налогового кредита или налогового зачета. Так, большинство этих стран засчитывают своим налогоплательщикам уплаченные ими за рубежом налоги. Уплата разницы между суммой отечественного и выплаченного за рубежом налога (если такая разница есть) происходит обычно при переводе доходов на родину. Если такой перевод откладывается, то обычно откладывается и уплата разницы, хотя это не является правилом во всех странах. Так, в ФРГ указанная разница выплачивается в самой ФРГ одновременно с выплатой налога за рубежом. Если зарубежные доходы поступают из различных источников, то на родине их для целей налогообложения обычно консолидируют.

Таблица 4.1. Налогообложение доходов из-за рубежа в России и некоторых других странах

Страна	Предоставляется ли налоговый кредит или налоговый зачет в счет уплаченного за рубежом налога?	Откладывается ли взимание налога до поступления доходов из-за рубежа?	Консолидируются ли в целях налогообложения поступающие из-за рубежа доходы?
Россия	дается налоговый зачет	нет	да
Франция	дается налоговый кредит	да	да
ФРГ	дается налоговый кредит	нет	да
Япония	дается налоговый кредит

Нидерланды	да
Швеция	дается налоговый кредит	да	да
Великобритания	дается налоговый кредит	да	да
США	дается налоговый кредит	да	да

Источник Berhman J. N., Grosse R. E. International Business and Governments: Issues and Institutions. Columbia (S Carolina): University of South Carolina Press, 1990. P 75; данные Государственной налоговой службы РФ

Таким образом, вначале российский инвестор выплачивает налоги в стране приложения своего капитала. После того, с зачетом выплаченных за рубежом налогов, он должен уплатить налоги в России. Если у России с указанной страной есть соглашение об избежании двойного налогообложения, то тогда переводимая в Россию налогооблагаемая прибыль облагается в этой стране налогами по ставкам, которые зафиксированы в этих соглашениях. Так, если прибыль компании с российским капиталом остается в Германии, то она облагается там следующими основными налогами (их в Германии около 50): налогом на прибыль корпораций - в размере 46% с нераспределенной и 35% с распределенной между акционерами (пайщиками) прибыли, местный промысловый налог на капитал и доход по базовой ставке в размере 5% от нераспределенной прибыли плюс 0,2% от капитала, поимущественный налог в размере 0,45-0,6% от величины чистых активов компании, местный поземельный налог, налог на проценты от вкладов в денежно-кредитных учреждениях. По соглашению между Россией и Германией об избежании двойного налогообложения, подписанному и ратифицированному в 1996 г., налогообложение компании с российским капиталом в Германии осуществляется со следующими основными поправками: переводимые в Россию дивиденды облагаются в Германии налогом по ставке 5%, а с переводимой прибыли в виде процентов налог не берется вообще. У России есть ратифицированные соглашения об избежании двойного налогообложения с тремя десятками стран (в том числе с такой бывшей союзной республикой, как Узбекистан) и еще около двух десятков соглашений ожидало ратификации. Большинство соглашений заключено по типовой налоговой конвенции ОЭСР 1963 г.

Если с той или иной страной нет соглашения об избежании двойного налогообложения, то в этом случае налоговые органы России засчитывают российским налогоплательщикам налог на прибыль, уплаченный ими за рубежом на полученный там доход (как следует из Инструкции Государственной налоговой службы РФ от 10 августа 1995 г. № 37 "О порядке исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий и организаций"). Так, полученный за границей доход включается в совокупный валовой доход российского предприятия, полученный из всех источников. Затем из совокупного дохода производятся вычеты, разрешаемые по российскому законодательству, для определения облагаемой прибыли. В результате получают величину прибыли, подлежащую обложению российским налогом на прибыль предприятий и организаций по ставке 32%. После этого из рассчитанной таким образом величины вычитают (засчитывают) налог, уплаченный за рубежом на прибыль.

Однако размеры этого зачета обычно намного меньше, чем размеры уплаченного за рубежом налога на прибыль. Это происходит потому, что в России облагаемая налогом прибыль рассчитывается на более широкой базе, чем в большинстве зарубежных стран, то есть в России из валового дохода разрешают производить меньше вычетов, чем за рубежом. В результате российский инвестор вносит в российскую казну разницу между тем, что он уплатил за рубежом, и тем, что он должен уплатить в России в качестве налога на прибыль предприятий и организаций. Эта разница часто весьма ощутима, а нередко она даже превышает размеры уплаченного за рубежом налога на прибыль.

Чтобы избежать этого, российские родительские компании опускают в своей российской отчетности получаемые за рубежом доходы, хотя они обязаны это делать. Но в этом случае им нельзя переводить в Россию прибыль, чтобы эти доходы не выявились. Таким образом, жесткий фискальный подход Госналогслужбы России к зарубежным доходам российских родительских компаний оборачивается снижением поступлений этих доходов в Россию и уменьшением размеров прибыли, налоги от которой идут в российский бюджет.

Как на возможно приемлемый для обеих сторон (государства и инвесторов) выход некоторые респонденты во время вышеуказанного опроса указывали автору на то, что частично изменить ситуацию мог бы переход Госналогслужбы России со ставки 32% на прибыль от зарубежных прямых и портфельных инвестиций на ставку 15%, принятую в России на прибыль в виде дивидендов, процентов и от долевого участия в других предприятиях на территории России.

Представляется, что проведение ревизии российских инвестиций за рубежом, налаживание постоянного учета их состояния и переход на другую ставку налогообложения доходов зарубежных дочерних и зависимых обществ могли бы увеличить размеры подлежащих налогообложению в России зарубежных доходов российских инвесторов. Самый общий подсчет, основанный на данных главы III, может выглядеть следующим образом. Размещенные за рубежом 20-30 млрд. долл. российских прямых инвестиций приносят прибыль в размере 2-3 млрд. долл. Портфельные инвестиции размером в 30-40 млрд. долл. приносят, предположительно, их владельцам прибыль также около 2-3 млрд. долл. Вряд ли очень велик доход от недвижимости, так как ее основная часть используется для личных нужд, а не для сдачи в аренду. Прочие инвестиции, особенно депозиты и экспортные кредиты, приносят весьма ощутимую прибыль. 10 млрд. долл. экспортных и прочих кредитов в 1995 г. дали прибыли примерно на 1 млрд. долл., текущие счета и депозиты общей суммой около 70 млрд. долл. принесли, вероятно, более 4 млрд. долл. (если исходить из ставки ЛИБОР), а находящиеся в России около 30 млрд. долл. наличной иностранной валюты - не менее 3-5 млрд. долл., если исходить из того, что значительная часть этих средств вложена в прибыльные (но незарегистрированные) операции и одновременно значительная часть не размещена даже на банковских счетах и служит резервным средством на руках. Таким образом, российские зарубежные инвестиции, по самой приблизительной оценке, приносят их владельцам прибыль в размере 12-16 млрд. долл., если исходить из оценок на 1995 г. (9-11 млрд. долл. без учета наличной иностранной валюты).

Согласно российскому законодательству, эта прибыль подлежит налогообложению и в России. Попробуем опять сделать самый примерный расчет. Если исходить из того, что основная масса этой прибыли (не считая доходов от наличной иностранной валюты в России) облагается налогом на прибыль в размере 32%, то тогда получим потенциальную сумму налога в размере 3-4 млрд. долл. Зачет, по оценке автора, мог бы составить величину порядка 1-3 млрд. долл. В результате в российскую казну в виде налога на прибыль может поступать величина порядка 1-2 млрд. долл. от российских инвестиций за рубежом. В настоящее время это величина на порядок меньше. Так, платежный баланс за 1995 г. оценил все поступления доходов от ранее вывезенного частного капитала в 1,4 млрд. долл., что потенциально дает лишь около 0,1-0,2 млрд.

долл. налогов в российский бюджет (с учетом зачета).

6. Перспективы репатриации российских зарубежных, инвестиций

Если основная часть российских инвестиций за рубежом образовалась в результате бегства капитала, то вполне естественным является обсуждение перспектив репатриации "убежавшего" капитала, так как бегство капитала, в соответствии с приведенным в главе I определением, противоречит национальным интересам. О важности проблемы репатриации капитала говорит и тот факт, что в соответствии с Комплексной программой стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации (принята в октябре 1995 г.) создается Межведомственная комиссия по возвращению вывезенного российского капитала.

Вновь обратимся к мотивам бегства капитала. Их можно объединить в четыре группы: бегство капитала происходит из-за экономического спада, политической и законодательной нестабильности в стране происхождения капитала, его чрезмерного налогообложения, а также из-за нелегальной происхождения этого капитала.

Начнем с первой группы мотивов бегства капитала - бегства по причинам экономического спада в России. Представляется, что именно экономический спад является главным мотивом для бегства капитала и прежде всего из-за нецелесообразности инвестирования в экономику в фазе сокращения производства. Переход России в стадию экономического подъема мог бы ликвидировать эту группу мотивов.

Что касается политической и законодательной нестабильности, то автор придерживается точки зрения, что переход России к развитой рыночной экономике будет длиться не одно десятилетие и имманентная переходному периоду политическая и законодательная нестабильность будет сохраняться. Однако уровень этой нестабильности может резко снизиться при переходе российской экономики в фазу подъема, которая докажет целесообразность политических и законодательных перемен. Можно предположить, что стабильный экономический рост в размере 5-7% (по оптимальному варианту сценария, предложенному в октябре 1996 г. Министерством экономики в его Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2005 года) мог бы не только резко сократить бегство капитала, но и репатриировать часть "убежавшего" капитала.

Стабильный экономический рост, гарантирующий смягчение бюджетного кризиса в силу роста массы налогооблагаемых доходов, мог бы снизить уровень налогообложения юридических лиц в России. В то же время надо отдавать себе отчет, что в силу высоких социальных ожиданий населения от государства уровень налогообложения в России будет оставаться сравнительно высоким. Более того, будет усиливаться и налоговая дисциплина. Поэтому стимулирующее бегство капитала высокое налогообложение если и станет заметно меньше, то не настолько, чтобы остановить то бегство капитала, которое осуществляется по фискальным причинам. Однако снижение налогов в России позволит привлечь обратно часть размещенного за рубежом капитала.

Что касается капитала, вывезенного за рубеж в целях его отмывания, то он уже сейчас частично возвращается в Россию в виде иностранного капитала. В условиях стабильного экономического роста усилится фактическая репатриация этого капитала в виде иностранного.

Таким образом, главным условием репатриации в Россию той части капитала, которая вывезена из нее в рамках бегства капитала, является стабильный экономический рост в России.

Однако это не отменяет необходимости вести работу по репатриации капитала уже

в настоящее время, не говоря о будущем. Вероятно, эту репатриацию можно разделить на добровольную и принудительную. Для репатриации части ранее вывезенного капитала желательно разработать условия и порядок регулирования добровольного возврата капитала. Этим также могла бы заняться Государственная межведомственная комиссия по российским инвестициям за рубежом, хотя в соответствии с планом мероприятий по реализации Комплексной программы стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации создана Межведомственная комиссия по возвращению вывезенного российского капитала. В связи с переплетением вопросов вывоза и вопросов репатриации капитала целесообразна координация государственной политики в этих вопросах, что и могло бы осуществляться в рамках единой Государственной межведомственной комиссии по российским инвестициям за рубежом. Разработанные условия и порядок добровольной репатриации целесообразно утвердить в Федеральном Собрании в связи со сложностью и противоречивостью этой репатриации.

Так, один из наиболее противоречивых вопросов в ходе осуществления добровольной репатриации - это объявлять или не объявлять амнистию "убежавшему" нелегально капиталу. Еще с 1995 г. в Государственной Думе идет работа над законопроектом "Об объявлении амнистии в отношении лиц, совершивших противоправные деяния, связанные с размещением финансовых активов за рубежом". В нем предлагается не возбуждать уголовные дела в отношении лиц, совершивших противоправные деяния в связи с вывозом капитала и уклонившихся от уплаты налогов (но не совершивших при этом других уголовно наказуемых деяний) при условии декларирования находящегося за границей капитала и инвестирования его в экономику России в короткие сроки.

Однако "круглый стол" по проблеме бегства капитала, проведенный весной 1996 г. экспертным советом при Комитете Совета Федерации по международным делам, выявил и другую точку зрения - неприятие подобной амнистии как по этическим причинам ("нельзя создавать прецедент"), так и экономическим ("амнистией бежавший капитал обратно не заманишь"). Автор тоже придерживается точки зрения, что амнистия не нужна. Не говоря уже о серьезном уроне, который она понесет и без того невысокому уровню законопослушности российских предпринимателей, амнистия не приведет к ощутимому возврату капитала в нынешней ситуации, когда по-прежнему сильны мотивы к бегству капитала. При ослаблении этих мотивов, прежде всего в условиях экономического подъема, добровольная репатриация будет происходить активно и без амнистии, так как даже находящийся за рубежом российский капитал криминального происхождения имеет возможность вернуться в Россию под видом иностранного.

Приведенная автором оценка масштабов и структуры российских частных инвестиций за рубежом позволяет сделать оценку потенциально репатрируемого на добровольной основе капитала. Следует исходить из низкой финансовой мобильности долгосрочных инвестиций. К ним можно отнести прямые вложения, инвестиции в недвижимость и часть портфельных инвестиций (ориентировочно, около трети), то есть 60-80 млрд. долл. Остальные 120-130 млрд. долл., которые можно условно отнести к инвестициям со сравнительно высокой финансовой мобильностью, состоят из основной части портфельных инвестиций, вложений в виде текущих счетов и депозитов, а также наличной иностранной валюты. Вероятно, наиболее склонны к добровольной репатриации (в случае экономического подъема) вложения в виде наличной иностранной валюты, так как в России именно они составляют значительную, если не основную, часть "горячих денег". Что касается вложений на счетах и депозитах, то, как продемонстрировала практика 1994-1996 гг., легальные вложения уже частично начали репатриироваться (по крайней мере, по данным платежного баланса), уменьшившись в 1994 г. на 1,2 млрд. долл., в 1995 г. - на 4,1 млрд. долл. и за девять месяцев 1996 г. - на 0,5 млрд. долл. Отчасти это следствие появления возможности вкладывать средства в высокодоходные и сравнительно надежные государственные ценные бумаги в России, а

отчасти - следствие ужесточения экспортно-импортного контроля в России. Из зарубежных российских частных инвестиций со сравнительно высокой финансовой мобильностью наименее подвержены добровольной репатриации портфельные инвестиции.

Помимо добровольной, необходима и принудительная репатриация. Она нужна как мера, используемая в том случае, если российский инвестор нарушает порядок использования разрешения на осуществление инвестиций за рубежом, полученного им от Государственной межведомственной комиссии по российским инвестициям за рубежом. Кроме того, эту меру можно использовать в случае непредоставления российским инвестором требуемых сведений в ходе систематического государственного учета и инвентаризации российских инвестиций за рубежом.

Наконец, возможна принудительная репатриация и в настоящее время. Как уже упоминалось, Россия подписала с рядом стран типовое соглашение о сотрудничестве и обмене информацией в области борьбы с нарушениями валютного и экспортного контроля. Подобные соглашения, а также добровольное согласие некоторых стран предоставлять информацию о вложенных в их экономику российских инвестициях могут быть базой для получения сведений о нелегально вывезенном российском капитале, то есть нарушившем валютное и экспортно-импортное законодательство. В тех случаях, когда эти нарушения подпадают под статью 174 "Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем" или статью 188 "Контрабанда" УК РФ, они могут наказываться лишением свободы с конфискацией имущества. Подобную конфискацию имущества, если это имущество представлено инвестициями за рубежом, можно трактовать и как необходимость принудительной репатриации этих инвестиций из-за рубежа в российскую казну, если они являются собственностью осужденных лиц.

7. СНГ как регион приложения российского частного капитала

Наиболее тесно экономически, культурно и политически Россия связана со странами, входящими в Содружество Независимых Государств. В них проживает примерно столько же населения, что и в самой России (причем шестая часть этого населения - этнические русские), а объем их ВВП лишь в два раза меньше российского.

Национальные интересы России при осуществлении инвестиционной деятельности в СНГ в целом совпадают с теми интересами, которые были описаны: содействие росту российского экспорта товаров и услуг; содействие стабильному импорту дефицитных товаров и услуг; обеспечение роста конкурентоспособности производственного, технологического и научного потенциала России, и в том числе за счет кооперации с зарубежными партнерами; улучшение состояния платежного баланса. Причем в странах СНГ, как и в любом другом регионе, эти национальные интересы имеют свою специфику. Так, в области экспорта это особый интерес России к поставкам в другие страны СНГ машин, оборудования и другой кооперированной продукции. Еще в 1989 г. продукция машиностроения и металлообработки составляла 35% всей вывозимой из РСФСР продукции материального производства и 69% этой продукции предназначалось для других союзных республик. Обеспечить в современных условиях хотя бы близкие масштабы сбыта российских машин и оборудования в бывших союзных республиках (в условиях восстановления их платежеспособного спроса) мог бы рост экспортных кредитов, создание сети сбытовых компаний, а также восстановление прежней кооперации и налаживание новых связей, в том числе через создание совместных предприятий. По мнению МВЭС РФ, через механизм транснационализации капитала Россия могла бы за два-три года увеличить объем экспорта машин и оборудования в

страны СНГ в 1,5- 2 раза.

Одновременно Россия остро заинтересована в налаживании импорта из стран СНГ дефицитного сырья и ряда готовых изделий (в рамках прежней кооперации). Из сырья это в первую очередь казахский хром и кремний, грузинский марганец и ферросплавы, среднеазиатский хлопок, таджикский уран и редкоземельные элементы. Так, потеря российского контроля над производящими хром казахстанскими ГОКа, отданными в траст японским компаниям, показывает ненадежность неподкрепленных частным капиталом экономических связей. Противоположным примером может быть передача контрольного пакета грузинского государственного Зистафонского завода ферросплавов в доверительное управление российской компании "Микродин". Продолжает оставаться сильной и зависимость российского ВПК от поставок узлов и деталей из других стран СНГ, особенно Украины и Белоруссии. Получив в наследство от СССР около 80% производственных мощностей ВПК, Россия имеет возможность автономно производить лишь 17% систем вооружений. Остальные 83% могут производиться лишь на основе кооперации с другими бывшими союзными республиками. Кроме того, частный капитал России может извлечь немало выгод от участия в добыче, транспортировке и переработке нефти в Азербайджане, Казахстане и других бывших советских республиках.

Относительно повышения конкурентоспособности российских предприятий через сотрудничество с партнерами из СНГ автор придерживается мнения, что для большинства российских компаний обрабатывающей промышленности и сферы услуг Содружество является тем первым мировым регионом, который они должны осваивать и где они должны повышать свою внешнеэкономическую конкурентоспособность, прежде чем переходить к глобальным внешнеэкономическим связям. Практика ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой свидетельствует о важности для приобретения опыта конкурентной борьбы на внешних рынках сконцентрироваться именно на географически, культурно и политически близких рынках.

Наконец, национальные интересы России требуют улучшения состояния платежного баланса со странами СНГ, так как в последние годы происходит его ухудшение, прежде всего за счет ухудшения торгового баланса (в млн. долл.):

	1994	1995	1996 (9 мес.)
Счет текущих операций	958	-356	-847
в т.ч. торговый баланс	1200	176	-605

Расширение частного кредитования экспорта в СНГ, создание (восстановление) там ориентированных на закупки в России предприятий помогло бы усилить российский экспорт и на этой базе - улучшить торговый баланс и счет текущих операций со странами СНГ.

Проникновению российского частного капитала в страны СНГ способствует образование Таможенного союза и повышение уровня конвертируемости рубля и других национальных валют. В 1996 г. Россия приняла на себя обязательства по статье VIII устава МВФ, что означает придание национальной валюте статуса конвертируемости по текущим операциям. Еще раньше (в 1995 г.) это сделали Молдавия и Киргизия, а с 1996 г. нерезидентам разрешено покупать иностранную валюту за тенге в Казахстане. Подписанный весной 1996 г. между Россией, Казахстаном, Белоруссией и Киргизией Договор об углублении интеграции в экономической и социальной областях предполагает полную взаимную конвертируемость валют стран-участниц и допуск их резидентов на внутренние валютный и фондовый рынки.

Указанные моменты стимулировали приток российского частного капитала в страны СНГ, даже если судить по данным российского платежного баланса, которые явно неполны.

Из 46 финансово-промышленных групп, внесенных в Реестр ФПГ Российской

Федерации на 1 января 1997 г., 6 были группами с участием предприятий из СНГ, в том числе "Сокол", "Российский авиационный консорциум", "Нижегородские автомобили", "Интеррос", "ТАНАКО", "Точность". Из созданных, но еще не внесенных в Реестр групп, можно отметить группы "Ильюшин", "Гранит", "Электрометрприбор", "Славянская бумага" и особенно "Международные авиамоторы", которая объединяет 50 российских и украинских предприятий, а также российско-украинские транснациональные корпорации "Трубтранс", "РУНО" и "АМТЭК". В стадии создания находятся еще несколько десятков российско-украинских ФПГ и ТНК, около десятка таких транснациональных структур в Белоруссии и примерно столько же в Казахстане.

Входящие и не входящие в эти структуры российские банки все активнее открывают свои дочерние банки в СНГ. Это, прежде всего, Альфа-банк (в Казахстане), Автобанк (в Киргизии), Мосбизнесбанк (в Белоруссии), ТОКОбанк (на Украине и в Армении), Российский кредит (в Туркмении). Некоторые из них организуют там также финансовые компании.

В условиях, когда интерес российского частного капитала к СНГ увеличивается, весьма важно обеспечить ему приемлемые условия для инвестирования в СНГ. Стратегически главной задачей при этом может быть создание общего рынка капиталов в рамках СНГ, где бесспорным лидером является российский капитал. Однако общий рынок капиталов является для большинства стран-участников СНГ достаточно далекой стратегической перспективой как из-за недостаточно тесных связей в сфере вывоза капитала в настоящее время, так и различий в достигнутых уровнях рыночных отношений. Главной тактической задачей для России является использование существующих предпосылок для укрепления позиций российского частного капитала в странах СНГ.

Из существующих предпосылок нужно отметить в первую очередь задолженность стран СНГ перед Россией и идущую там приватизацию государственной собственности. В результате активного использования в 1992 - 1993 гг. технических кредитов от России (составили вместе с процентами около 6 млрд. долл.), роста задолженности за неоплаченные государственные поставки топливно-энергетических ресурсов из России (свыше 3,2 млрд. долл.) и другие госпоставки (0,4 млрд. долл.), а также роста задолженности в расчетах между предприятиями по текущим платежам (примерно 0,3 млрд. долл.) страны СНГ задолжали России около 10 млрд. долл. (данные на конец марта 1996 г.). Основными должниками являются Украина, Казахстан, Узбекистан и Белоруссия. Вероятно, часть их задолженности могла бы быть погашена передачей российским компаниям части государственного имущества этих стран. Подобные попытки Россия предпринимает с 1994 г., однако сдвиги невелики и прежде всего потому, что интерес российских компаний к одним объектам не совпадает со списком тех объектов, которые согласны уступить та или иная страна СНГ. Примером может быть Киргизия, которая готова передать российским предприятиям принадлежащие киргизскому государству контрольные пакеты акций 52 промышленных объектов, однако Россия не спешит воспользоваться этой возможностью из-за неудовлетворительного технического состояния этих предприятий. Минэкономики и Госкомимущество РФ отобрали пока только ценные бумаги 8 предприятий. Наиболее известной передачей такого рода является передача Казахстаном осенью 1996 г. угольного разреза "Северный" российскому АО "Свердловэнерго", хотя это АО одновременно обязалось инвестировать восстановление разреза. Правительства других стран СНГ пока менее охотно идут на подобные способы погашения своих долгов. В этих условиях компромиссным вариантом может быть более широкая, чем до сих пор, передача в рамках задолженности предприятий во временное управление российским предприятиям с правом последующего выкупа. Тем более, что некоторые страны СНГ (прежде всего Казахстан) используют такую практику в отношениях с иностранными инвесторами, правда, не на основе задолженности, а в рамках приватизации своей

промышленности.

Проводимая в некоторых странах СНГ приватизация и акционирование также являются предпосылкой для укрепления позиций российского капитала в СНГ. Если активная приватизация государственной промышленности в Казахстане использовалась российским капиталом не напрямую, а преимущественно через свои оффшорные компании, то при политической поддержке российского правительства возможно прямое участие крупных российских предприятий в дальнейшем акционировании, например, крупных белорусских предприятий, тем более, что в ряде из них уже есть российская доля.

Переходя к существующим законодательным предпосылкам, нужно отметить подписанное главами правительств стран-членов СНГ в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений. Россия затем заключила двусторонние соглашения об основных принципах создания совместных ФПГ с Белоруссией, Казахстаном, Киргизией, Узбекистаном, Украиной и Таджикистаном. Эти документы во многом послужили толчком для организации транснациональных и межгосударственных ФПГ и других транснациональных структур. Россия для укрепления законодательной базы ФПГ приняла в 1995 г. Федеральный закон "О финансово-промышленных группах". Однако кроме Украины остальные государства СНГ таких законов не приняли. К тому же украинский закон, в отличие от российского, требует, чтобы головная компания находилась на Украине и все функционирование ФПГ, включая выплату налогов, основывалось на украинском законодательстве. В результате деятельность ФПГ в большинстве стран СНГ регулируется подзаконными актами, которые не всегда для ФПГ благоприятны. Так, в Белоруссии предприятие может получить разрешение войти в состав межгосударственной группы при соблюдении следующих условий: надо получить согласие трудового коллектива, республиканского министерства, госкомитета по имуществу и президента Белоруссии. В Казахстане участие банков в ФПГ противоречит гражданскому кодексу этой страны. Для преодоления подобной ситуации с законодательством требуется принятие в странах СНГ законов о транснациональных структурах (финансово-промышленных группах, основанных на модельном законодательном акцизе (он уже подготовлен Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ). Это позволит улучшить заложенную, но не доработанную законодательную базу для деятельности ФПГ на территории СНГ и сделать дальнейший шаг в сближении инвестиционного законодательства стран Содружества.

В серьезной доработке нуждается и такой базовый документ, как подписанное в декабре 1993 г. странами СНГ Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности. Отвлекаясь от факта, что Соглашение не ратифицировано Россией (но применяется временно с момента подписания), укажем на то, что оно строится преимущественно на применении национального законодательства по месту инвестирования. Опыт показывает, что подобный подход уже недостаточен и поэтому Соглашение нуждается или в доработке, или в дополнении, особенно в области защиты прав инвесторов.

С этой целью Межгосударственный экономический комитет СНГ разработал Конвенцию о защите прав инвестора, дающую инвесторам из стран СНГ четко выраженные стандартные права. Конвенция содержит более подробную, чем Соглашение, терминологическую основу; формулирует основные принципы защиты прав инвестора; определяет гарантии от изменения законодательства, реквизиции и конфискации; закрепляет меры по компенсации за нанесенный инвестором ущерб; устанавливает порядок разрешения споров в связи с осуществлением инвестиций. Мировая практика показывает, что соглашения о защите инвестиций (а в сущности, на защиту инвестиций и нацелены типичные двусторонние инвестиционные соглашения)

важнее для частного иностранного инвестора, чем соглашения о сотрудничестве в инвестиционной сфере. МЭК подготовил также Конвенцию о ТНК.

В целях усиления защиты российских инвесторов целесообразно заключить двусторонние соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений между Россией и всеми другими странами СНГ (по принятому в России типовому проекту). Российский инвестор в любом случае должен быть уверен, что в случае выхода страны приложения его капитала из СНГ его права остаются надежно защищенными на межгосударственном уровне.

Важной предпосылкой для роста российских предпринимательских инвестиций в СНГ может быть будущая система страхования российских инвестиций за рубежом (см. выше). По мнению автора, она должна в первую очередь поддерживать инвестиции в СНГ, так как именно в этих странах потенциально высокая привлекательность сосуществует с высоким политическим риском.

В заключение необходимо добавить, что, вероятно, страны СНГ станут одним из главных регионов приложения российского частного капитала при двух условиях - стабильном экономическом росте в России (с большой долей вероятности можно предположить, что он обеспечит стабильный рост в большинстве бывших советских республик) и твердой ориентацией главных партнеров России по СНГ на усиление экономической интеграции с ней. Опыт ЕС и НАФТА свидетельствует, что подобная интеграция во многом определяет стратегические планы компаний, осуществляющих инвестиции за рубежом.

Заключение

В российской экономике возрастает значение отечественных ТНК, часто принимающих форму финансово-промышленных групп, сохраняется большое значение экспортных кредитов как средства стимулирования внешней торговли. Подобные виды вывоза капитала в целом способствуют эффективной интеграции России в мировую экономику, повышают конкурентоспособность ряда отраслей российской экономики и могут способствовать ее структурной перестройке. Действуют объективные предпосылки для функционирования за рубежом фирм с российским капиталом, созданных прежде всего в целях содействия экспортным и импортным операциям их родительских компаний, а также из-за наличия у ряда российских компаний конкурентных преимуществ, которые можно реализовать через прямые инвестиции за рубежом.

Одновременно в современной России весьма сильны мотивы для бегства капитала - высокое налогообложение, политическая и законодательная нестабильность, экономический кризис, сильная криминализация и бюрократизация хозяйственной жизни, стремление вывести часть средств из России в целях их сохранения и легализации. Бегство капитала, то есть противоречащий национальным интересам вывоз капитала, способствует его космополитизации, а не интеграции в мировое хозяйство. В результате определяемый по преимуществу этим бегством экспорт частного капитала из России соперничает по объему с внутренними капиталовложениями, почти в два раза превосходит ввоз капитала из-за рубежа, ухудшает состояние платежного баланса России, ее золотовалютных резервов и внешней задолженности, а также сокращает доходы государственного бюджета.

Таким образом, суть проблемы вывоза частного капитала из России состоит в том, что этот вывоз оказывает противоречивое воздействие на российскую экономику. Для разрешения указанного противоречия в принципе возможны два подхода, как показывает опыт стран с рыночной и переходной экономикой. Полная либерализация вывоза частного капитала характерна для наиболее развитых стран мира, у которых проблемы платежного баланса и внешней задолженности, нехватки финансовых

ресурсов и поступлений в государственный бюджет не являются острейшими и для которых более актуальна проблема конкурентоспособности национальной экономики, решаемая ими во многом через интеграцию, глобализацию и транснационализацию хозяйственной деятельности

Второй подход можно охарактеризовать как сохранение ощутимых ограничений на вывоз частного капитала (при одновременной государственной поддержке некоторых его видов и направлений) и лишь постепенную либерализацию вывоза этого капитала по мере решения (смягчения) проблем платежного баланса, внешней задолженности, нехватки капитала и дефицита государственного бюджета, а также по мере повышения уровня экономического развития. Подобный подход характерен для большинства развивающихся стран и ряда стран с переходной экономикой. Этот подход вплоть до последнего времени использовали многие ныне развитые страны, прежде чем перейти к первому подходу

В России с ее переходной экономикой остра проблема платежного баланса и внешней задолженности, низок уровень инвестиционной активности, весьма актуальна проблема дефицита государственного бюджета, вместо стабильного экономического развития наблюдается длительный экономический кризис - и все это на фоне огромных масштабов вывоза капитала. Анализ этой ситуации приводит к выводу, что в России меры по ограничению вывоза капитала целесообразны и должны быть достаточно широкими и активными, включая как валютный, так и административный контроль. Более того, автор склонен считать, что по некоторым видам вывоза капитала из России нынешний фактический уровень либерализации слишком велик (по портфельным инвестициям, инвестициям в недвижимость), и поэтому требуется ужесточение ограничений на вывоз некоторых видов капитала, прежде всего через усиление административного контроля, который в России намного слабее, чем валютный.

В то же время достигнутый и потенциальный уровень интеграции России в мировое хозяйство, в том числе интеграции с другими бывшими советскими республиками, а также острая необходимость повышения конкурентоспособности российской экономики и ускорения ее структурной перестройки требуют расширения и активизации мер государственной поддержки некоторых видов вывоза капитала (экспортных кредитов и особенно прямых инвестиций), в первую очередь в страны СНГ.

Разработанная автором концепция государственной политики в сфере экспорта частного капитала из России предлагает усиление государственного регулирования в этой области как за счет административных мер по ограничению вывоза капитала, так и мер государственной поддержки некоторых форм, видов и направлений вывоза капитала, а также мер по усилению учета и анализа российских инвестиций за рубежом. Концепция базируется на сформулированных автором национальных интересах и ключевых задачах в этой сфере. Они позволяют заложить прочные основы российской политики в области экспорта частного капитала и сформулировать цельную систему государственного регулирования этой сферы.

Предлагая меры по ограничению вывоза частного капитала, автор отдает себе отчет, что они позволят уменьшить, но не ликвидировать неблагоприятные для платежного баланса, внутренних инвестиций и государственного бюджета аспекты вывоза частного капитала (и прежде всего бегство капитала), которые порождены не столько слабым государственным контролем над экспортом капитала, сколько неблагоприятным инвестиционным климатом в России и сильной криминализацией ее хозяйственной жизни. Одновременно поддержка тех российских инвестиций за рубежом, которые в наибольшей степени отвечают национальным интересам, будет ограничиваться из-за бюджетного кризиса преимущественно страхованием экспортных кредитов и прямых инвестиций прежде всего в страны СНГ, а также информационной и технической поддержкой. Большие трудности встретит и предлагаемая система регистрации, учета и анализа российских инвестиций за рубежом.

Автор является сторонником того, чтобы велась разработка мер по репатриации нелегально вывезенного капитала. Однако он считает, что главным условием этой репатриации является стабильный экономический рост в России, и отрицательно относится к объявлению амнистии нелегально вывезенному капиталу, так как это нанесет урон и без того невысокому уровню законопослушности российских предпринимателей, но не ослабит мотивы к бегству капитала.

Автор полагает, что его концепция позволит сократить размеры бегства капитала, улучшить структуру легально вывозимого капитала за счет поддержки прямых инвестиций, обеспечить изменение географии вывоза прежде всего за счет увеличения доли стран СНГ, а также наладить нормальный учет и анализ российских инвестиций за рубежом.

Ставить более детальные задачи и, главное, добиваться их выполнения можно только за счет радикального снижения достигнутого уровня либерализации внешнеэкономической деятельности, что возможно лишь при смещении акцента в государственном управлении с рыночных рычагов на административные. Это будет уже скорее подход, характерный не для переходной, а для административно-командной экономики.

Приложение

ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА "О РЕГУЛИРОВАНИИ ВЫВОЗА РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА"

Настоящий Федеральный закон определяет основы государственного регулирования инвестиционной деятельности за рубежом, осуществляемой российскими юридическими лицами и гражданами. Валютные операции, связанные с вывозом капитала, регулируются Законом Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле".

Глава I. Общие положения

Статья 1. Цели настоящего Федерального закона

Целями настоящего Федерального закона являются защита национальных интересов Российской Федерации при осуществлении ее юридическими лицами и гражданами инвестиционной деятельности за рубежом и обеспечение условий эффективной интеграции экономики Российской Федерации в мировое хозяйство.

Статья 2. Понятия, используемые в настоящем Федеральном Законе

В настоящем Федеральном законе используются следующие понятия:

капитал - имущественные и интеллектуальные ценности, используемые в виде инвестиций с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта;

вывоз капитала (инвестиционная деятельность за рубежом) - вложение и последующее функционирование (практическая реализация) российских инвестиций за рубежом;

репатриация российского капитала - возврат в Российскую Федерацию российских инвестиций за рубежом;

российские инвестиции за рубежом - инвестиции, принадлежащие за рубежом российским инвесторам;

российские инвесторы - осуществляющие инвестиционную деятельность за рубежом юридические лица и граждане Российской Федерации.

Глава II. Национальные интересы и задачи государственного регулирования вывоза капитала

Статья 3. Национальные интересы при осуществлении инвестиционной деятельности за рубежом

Национальные интересы Российской Федерации при осуществлении инвестиционной деятельности за рубежом соблюдаются, когда российские инвестиции за рубежом:

- 1) способствуют росту экспорта товаров и услуг из Российской Федерации;
- 2) и/или содействуют стабильному импорту дефицитных товаров и услуг в Российскую Федерацию;
- 3) и/или обеспечивают повышение конкурентоспособности производственного, технологического и научного потенциала России, в том числе за счет кооперации с партнерами за рубежом;
- 4) и/или улучшают состояние платежного баланса России другими способами.

Статья 4. Задачи государственного регулирования инвестиционной деятельности за рубежом

Необходимость соблюдения национальных интересов при осуществлении инвестиционной деятельности за рубежом и обеспечения условий эффективной интеграции российской экономики в мировое хозяйство определяют следующие задачи государственного регулирования вывоза капитала из Российской Федерации:

- 1) регулирование масштабов вывоза капитала прежде всего за счет усиления государственных мер по предотвращению его нелегального вывоза;
- 2) обеспечение вывоза капитала в формах, видах и направлениях, которые соответствуют национальным интересам;
- 3) поддержка наиболее важных с точки зрения национальных интересов форм, видов и направлений инвестиционной деятельности за рубежом;
- 4) обеспечение учета и анализа российских инвестиций за рубежом;
- 5) обеспечение репатриации части российских инвестиций за рубежом и доходов от них, а также повышения возвратности государственных кредитов.

Глава III. Органы государственного регулирования вывоза капитала и координация их деятельности

Статья 5. Органы государственного регулирования инвестиционной деятельности за рубежом

Органами государственного регулирования инвестиционной деятельности за рубежом являются:

Федеральное Собрание Российской Федерации и Правительство Российской Федерации - в части, касающейся государственной политики в области вывоза капитала;

Министерство экономики Российской Федерации - в части, касающейся разработки и практической реализации государственной политики в области вывоза капитала;

Государственный комитет Российской Федерации по управлению государственным имуществом - в части, касающейся регулирования инвестиционной деятельности за рубежом в форме приобретения в федеральную собственность недвижимости и других активов;

Министерство внешних экономических связей Российской Федерации - в части, касающейся вывоза капитала в форме государственных кредитов и содействия российским инвесторам за рубежом;

Министерство финансов Российской Федерации и Государственная налоговая служба Российской Федерации - в части, касающейся налогообложения российских

инвестиций за рубежом;

Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг - в части, касающейся регулирования инвестиционной деятельности за рубежом в форме приобретения ценных бумаг, выпущенных иностранными эмитентами;

Банк России - в части, касающейся регулирования и контроля валютных операций, связанных с движением капитала, а также порядка осуществления за рубежом инвестиционной деятельности кредитными организациями;

Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю, Федеральная служба налоговой полиции Российской Федерации, Государственный таможенный комитет Российской Федерации - в части, касающейся контроля за нарушением валютного, налогового и таможенного законодательства при осуществлении российскими юридическими лицами и гражданами инвестиционной деятельности за рубежом;

Государственная регистрационная палата при Министерстве экономики Российской Федерации - в части, касающейся регистрации, учета, анализа и инвентаризации российских инвестиций за рубежом.

Статья 6. Координация деятельности органов государственного регулирования инвестиционной деятельности за рубежом

Для координации деятельности органов государственного регулирования инвестиционной деятельности за рубежом, обеспечения анализа российских инвестиций за рубежом, реализации государственной политики в области вывоза капитала и репатриации части ранее вывезенного капитала создается Государственная межведомственная комиссия по российским инвестициям за рубежом. Положение о Государственной межведомственной комиссии по российским инвестициям за рубежом принимается и состав ее участников устанавливается Правительством Российской Федерации.

Глава IV. Порядок оформления вывоза капитала

Статья 7. Основы порядка оформления вывоза капитала

В Российской Федерации действует разрешительный порядок вывоза капитала. Для осуществления инвестиций за рубежом, кроме инвестиций кредитных организаций и инвестиций в форме государственных кредитов и покупки в федеральную собственность недвижимости и других активов за рубежом за счет федерального бюджета, российский инвестор должен получать разрешение на осуществление инвестиций за рубежом.

Разрешение носит разовый или многоразовый характер и содержит сведения о российском инвесторе, размере его инвестиций, целях и формах их осуществления. Для разовых, не повторяющихся инвестиций размером до 1000 минимальных окладов разрешения не требуется.

Статья 8. Порядок выдачи разрешения на осуществление инвестиций за рубежом

Разрешения на осуществление инвестиций за рубежом выдаются Государственной межведомственной комиссией по российским инвестициям за рубежом. Список документов, предоставляемых российским инвестором для получения разрешения, и форма разрешения устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Государственная межведомственная комиссия по российским инвестициям за рубежом принимает решение о выдаче или отказе в выдаче разрешения в течение тридцати календарных дней со дня получения всех должным образом оформленных документов от российского инвестора. Причиной отказа в выдаче разрешения является: несоответствие целей осуществления инвестиций национальным интересам России; наличие заведомо ложных сведений в представленных российским инвестором документах; задолженность перед бюджетом, налоговыми органами или по поступлению валютной выручки и обязательной продажи ее части; отсутствие у российского

инвестора доходов, достаточных для осуществления инвестиций за рубежом; несоответствие международным соглашениям России.

Статья 9. Порядок перевода финансовых средств за рубеж и вывоза материальных и интеллектуальных ценностей российскими инвесторами

Перевод валюты, ценных бумаг, валютных ценностей и иных финансовых средств за рубеж в рамках вывоза капитала со счета российского инвестора в российском уполномоченном банке производится этим банком в порядке, установленном Банком России, и на основании наличия у российского инвестора разрешения на осуществление инвестиций за рубежом, если оно требуется данным Федеральным законом. Органы Государственного таможенного комитета Российской Федерации разрешают российским инвесторам вывоз материальных и интеллектуальных ценностей в рамках вывоза капитала также на основании наличия у российского инвестора разрешения на осуществление инвестиций за рубежом, если оно требуется данным Федеральным законом.

Статья 10. Санкции за нарушение порядка выдачи и использования разрешения на осуществление инвестиций за рубежом

Должностные лица, ответственные за выдачу разрешений на осуществление инвестиций за рубежом, несут в установленном порядке ответственность за нарушение порядка выдачи разрешений.

В случае нарушения российским инвестором указанного в разрешении срока осуществления инвестиций, значительного превышения размеров инвестиций, их использования в иных целях, чем указано в разрешении, и в случаях других серьезных нарушений в использовании выданного разрешения оно подлежит отзыву, а российскому инвестору могут быть предъявлены требования о репатриации капитала, вывезенного им за рубеж.

Глава V. Поддержка наиболее важных форм и направлений вывоза капитала и защита российских инвестиций за рубежом

Статья 11. Страхование вывоза капитала

В целях поддержки наиболее важных с точки зрения национальных интересов форм, видов и направлений вывоза капитала из Российской Федерации создается система страхования российских инвестиций за рубежом, прежде всего прямых инвестиций, а также экспортных кредитов. Система действует при государственной поддержке и в соответствии с Законом Российской Федерации "О страховании".

Статья 12. Межгосударственные и межправительственные отношения в области инвестиционной деятельности за рубежом

Правительство Российской Федерации продолжает работу по подготовке и заключению межгосударственных и межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций и об избежании двойного налогообложения, а также созданию общего рынка капиталов и прежде всего совместно с государствами-участниками Содружества Независимых Государств.

Информационное и консультационное содействие российским инвесторам за рубежом оказывают торговые представительства Российской Федерации, бюро и аппараты торговых советников при посольствах Российской Федерации.

Глава VI. Регулирование вывоза государственного капитала

Статья 13. Предоставление государственных кредитов

Размеры, формы и направления предоставления государственных кредитов определяются федеральным бюджетом. Помимо соответствия национальным интересам, другим критерием предоставления за рубеж государственного кредита является его

возвратность. Правительство Российской Федерации обеспечивает поступление в Российскую Федерацию процентов и основного долга по ранее предоставленным государственным кредитам.

Статья 14. Приобретение недвижимости и других активов за рубежом в федеральную собственность

Приобретение недвижимости и других активов за рубежом в федеральную собственность за счет федерального бюджета осуществляется Правительством Российской Федерации на основании совместного представления Государственного комитета Российской Федерации по управлению государственным имуществом и федерального органа исполнительной власти, заинтересованного в приобретении этого имущества, согласованного с Министерством финансов Российской Федерации.

Глава VII. Налогообложение российских инвесторов

Статья 15. Налогообложение за рубежом российских инвесторов

За рубежом российские инвесторы выплачивают налоги и другие обязательные платежи в соответствии с законодательством страны приложения их инвестиций.

Статья 16. Налогообложение в Российской Федерации полученной за рубежом прибыли (дохода) российских инвесторов

Сумма прибыли (дохода), полученная за рубежом российским инвестором, включается в общую сумму прибыли российского инвестора, подлежащую налогообложению в Российской Федерации. Суммы налогов на полученную за рубежом прибыль (доход), которые уплачены за рубежом российским инвестором в соответствии с законодательством страны приложения его инвестиций, засчитываются при уплате налога на прибыль в Российской Федерации.

Российский инвестор при наличии соглашения Российской Федерации со страной приложения его капитала об избежании (устранения) двойного налогообложения и другим вопросам налогообложения руководствуется также положениями соглашения.

Глава VIII. Регистрация, учет, анализ и инвентаризация российских Инвестиций

Статья 17. Регистрация российских инвестиций за рубежом

В течение тридцати календарных дней после окончания срока действия разрешения на осуществление инвестиций за рубежом российский инвестор обязан зарегистрировать в Государственной регистрационной палате при Министерстве экономики Российской Федерации осуществленные им за рубежом инвестиции. Регистрация производится путем занесения данных об осуществленных инвестициях в Государственный реестр российских инвестиций за рубежом по форме, устанавливаемой Министерством экономики Российской Федерации. При отказе от осуществления на основе выданного разрешения инвестиций за рубежом российский инвестор обязан сообщить об этом в течение тридцати календарных дней после окончания срока разрешения в Государственную межведомственную комиссию по российским инвестициям за рубежом.

Статья 18. Учет и анализ российских инвестиций за рубежом

В целях учета и анализа российских инвестиций за рубежом инвестор обязан представлять в Государственную регистрационную палату при Министерстве экономики Российской Федерации систематические сведения о состоянии его инвестиций за рубежом по формам и в сроки, устанавливаемые Министерством экономики Российской Федерации. На основе этих данных Государственная межведомственная комиссия по российским инвестициям за рубежом подготавливает ежегодные аналитические отчеты о состоянии российских инвестиций за рубежом, содержащие рекомендации по

осуществлению государственной политики и регулирования в сфере вывоза капитала.

Статья 19. Инвентаризация российских инвестиций за рубежом

Для усиления учета и контроля за состоянием российских инвестиций за рубежом Государственная регистрационная палата при Министерстве экономики Российской Федерации, Банк России, Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю, Федеральная служба налоговой полиции Российской Федерации совместно с другими органами государственного регулирования вывоза капитала проводят систематически раз в три-пять лет инвентаризацию российских инвестиций за рубежом. Инвентаризация проводится по формам и в сроки, утверждаемые Государственной межведомственной комиссией по российским инвестициям за рубежом. Первая инвентаризация проводится шесть месяцев спустя после вступления данного закона в силу.

Статья 20. Санкции за непрохождение регистрации и непредоставление сведений в ходе учета и инвентаризации российских инвестиций за рубежом

За непрохождение регистрации в течение тридцати дней после окончания срока действия разрешения на осуществление инвестиций за рубежом российский инвестор может быть оштрафован в пределах до пятнадцати процентов от суммы инвестиций. За непредоставление требуемых сведений в ходе систематического государственного учета и инвентаризации российских инвестиций за рубежом российский инвестор может быть оштрафован в пределах до пятнадцати процентов от суммы инвестиций или ему может быть предъявлено требование о репатриации его инвестиций.

Глава IX. Репатриация российского капитала

Статья 21. Добровольная репатриация

Для репатриации той части российских инвестиций за рубежом, которые осуществлены до вступления в силу данного Федерального закона и не соответствуют национальным интересам, может применяться добровольная репатриация. Условия и порядок добровольной репатриации разрабатываются Государственной межведомственной комиссией по российским инвестициям за рубежом и утверждаются Правительством Российской Федерации и Федеральным собранием.

Статья 22. Принудительная репатриация

В случае нарушения российским инвестором порядка использования разрешения на осуществление инвестиций за рубежом Государственная межведомственная комиссия по российским инвестициям за рубежом вправе предъявить российскому инвестору требование о репатриации его капитала.

В случае непредоставления российским инвестором требуемых сведений в ходе систематического государственного учета и инвентаризации российских инвестиций за рубежом ему также может быть предъявлено требование о репатриации его инвестиций.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ:

БУЛАТОВ Александр Сергеевич, родился в 1945 году.

Окончил экономический факультет МГУ (1971 г.), кандидат экономических наук (1976 г., МГУ, "Современные тенденции в вывозе частного капитала из Англии").

В 1971-1983 гг. работал во Всесоюзной академии внешней торговли; 1987-1989 гг. - ст.н.с. Всесоюзного научно-исследовательского института внешнеэкономических связей; с 1990 г. - заведующий НИС Всесоюзной академии внешней торговли.

В настоящее время является заведующим кафедрой экономической теории и анализа мирового и национального хозяйства Всероссийской академии внешней торговли, в.н.с. отдела иностранных инвестиций Всероссийского научно-исследовательского института внешнеэкономических связей.

Основные публикации:

Вывоз капитала: своя компания за рубежом. М.: БЕК, 1996.

Как основать компанию на Западе. М.: Международные отношения. 1993.

Российские компании и их зарубежные фирмы // Внешняя торговля. 1996. №10-11.

Лицензия ЛР № 040769 от 22.05.96

Подписано в печать 15.07.97 Формат 60X84 1.16

Бумага офсетная № 1. Печать офсетная

Усл. п. л. 7,9 Тираж 300 Заказ 781

ЗАО „Первый печатный Двор”

Московская типография „Транспечать”

107078, Москва, Каланчевский туп., д. 3/5

А.С. БУЛАТОВ. Вывоз капитала из России и концепция его регулирования.

Серия "Научные доклады", № 45. М.: Московский общественный научный фонд, 1997.

ЛР 030714 от 20.12.96

Наш адрес: 129010, Москва, проспект Мира, 36, 2 этаж

Тел.: (095) 280-35-26

Факс: (095) 280-70-16

Эл.почта: ak96@glas.apc.org

Адрес для корреспонденции: 101000, Москва, Центр, Почтамт, а/я 245

Компьютерная верстка Г.И. Беневоленской