

Московский государственный институт  
международных отношений (Университет) МИД России

Российская ассоциация международных исследований



РАМИ  
*mundum  
cognoscendo*

V

материалы

# КОНВЕНТА

Российской ассоциации международных исследований

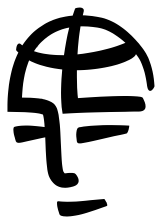
## МИРОВАЯ ПОЛИТИКА: ВЗГЛЯД ИЗ БУДУЩЕГО

Том 8

Перспективы  
совместного предпринимательства  
в глобальной экономике



Москва, 2009



РАМИ

*mundum  
cognoscendo*



**Московский государственный институт международных отношений  
(Университет) МИД России**

**Российская ассоциация международных исследований**

# **Мировая политика: взгляд из будущего**

**Материалы V Конвента РАМИ**

Под общей редакцией ректора МГИМО (У) МИД России,  
академика РАН А. В. Торкунова

Москва  
МГИМО — Университет  
2009

**Московский государственный институт международных отношений  
(Университет) МИД России**

**Российская ассоциация международных исследований**

**Том 8**

**Перспективы совместного  
предпринимательства  
в глобальной экономике**

Редактор тома:  
Ливенцев Н. Н.

Тексты публикуются в авторской редакции.  
Мнения авторов могут не совпадать с мнением редколлегии.

Москва  
МГИМО — Университет  
2009

В сборнике представлены доклады, сделанные на секции «Перспективы совместного предпринимательства в глобальной экономике», проведенной в рамках V Конвента РАМИ «Мировая политика: взгляд из будущего», который будет проходить МГИМО (У) МИД России сентябрь 2008 г.

Основное внимание авторы сосредоточили на рассмотрении актуальных проблем развития совместного предпринимательства в «новой экономике», формах международного экономического сотрудничества в финансовом и туристском секторах, вопросов влияния государственно-частного партнерства на конкурентоспособность страны в мировой экономике, а также на сохранение культурного наследия. На заседании секции обсуждалась роль инвестиционного сотрудничества, в том числе трансграничных слияний и поглощений, а также значение системы внешнеэкономической информации и аутсорсинга, были представлены доклады по проблемам содействия международному развитию и торговой политики интеграционных объединений, методики изучения мирового рынка продукции нанотехнологий, конкурентоспособности России в энергетической сфере и российско-финляндского экономического сотрудничества.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	7
<b>И. Н. Платонова</b> Роль финансовых факторов в развитии российского бизнеса.....	17
<b>Ю. А. Савинов, А. В. Абрамова</b> Экономические аспекты совместного предпринимательства в «новой экономике» .....	27
<b>А. Ф. Синякова</b> Государственно-частное партнерство как механизм повышения конкурентоспособности российской экономики .....	51
<b>Г. М. Костюнина</b> Трансграничные слияния и поглощения в Восточной Азии .....	65
<b>Н. К. Пронина</b> Инвестиционная либерализация, ее влияние на потоки прямых инвестиций в Меркосур и перспективы инвестиционного сотрудничества стран Меркосур и России .....	81
<b>Д. С. Улин</b> Международное сотрудничество на мировом рынке алмазов и бриллиантов .....	93
<b>С. В. Еремеев</b> Государственно-частное партнерство как оптимальная форма сохранения культурного наследия .....	99
<b>Т. М. Исаченко</b> Торговая политика интеграционных объединений на многостороннем и региональном уровнях как фактор повышения конкурентоспособности.....	107
<b>Л. С. Ревенко</b> Проблемы методики изучения мирового рынка продукции нанотехнологий .....	119
<b>М. С. Захаров</b> Система внешнеэкономической информации в комплексе мер по развитию совместного предпринимательства .....	127
<b>Д. А. Дегтерев</b> Содействие международному развитию как фактор продвижения национальных экономических интересов .....	135
<b>Ружинская Т. И.</b> Конкурентоспособность России в энергетической сфере.....	145
<b>Я. Г. Резников</b> Развитие практики международного подряда, как формы совместного предпринимательства, на мировом рынке услуг по добыче нефти и газа .....	157
<b>Д. Е. Васильев</b> Аутсорсинг в совместном предпринимательстве на международных рынках наукоемких товаров .....	175

## Содержание

---

### **К. А. Козеняшев**

Глобальные тенденции мировой экономики и их проявление в нефтяном секторе в долгосрочной перспективе..... 197

### **Д. И. Коновалова**

Особенности совместного предпринимательства в туристском секторе..... 203

### **Тетерин М. А.**

Экономическое сотрудничество России и Финляндии: инвестиционные и инновационные аспекты..... 211

**Об авторах** ..... 221

## Введение

Предлагаемый вниманию читателя сборник содержит материалы докладов, представленных на заседаниях секции 8 «Перспективы совместного предпринимательства в глобальной экономике» в рамках V Конвента РАМИ. В работе секции приняли участие специалисты Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России и Всероссийской Академии внешней торговли. По инициативе участников спектр рассматриваемых проблем был расширен и охватил ряд вопросов по актуальным проблемам развития международного экономического сотрудничества в современных МЭО.

Доклад Платоновой И. Н. посвящен анализу роли финансовых факторов в развитии российского бизнеса и характеристике основных направлений влияния финансовых рынков на уровень эффективности функционирования российских компаний в условиях глобализации экономики. Важным фактором повышения конкурентоспособности России в мировой экономике и модернизация ее промышленности является обеспечение эффективного развития бизнеса. Отметив, что в значительной степени существенный рост экономической активности внутри страны стал результатом благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках и интеграции России в мировое хозяйство. Докладчик подчеркнул, что при быстро меняющейся конъюнктуре на глобальных сырьевых рынках и снижении цены нефти поиск путей дальнейшего ускорения развития российской экономики обеспечение ее устойчивого экономического роста остается актуальным и во многом зависит от того, насколько будут улучшаться условия для развития предпринимательства. Об этом свидетельствуют итоги исследования «Ведение бизнеса», проведенного исследовательской группой при Международной Финансовой Корпорации (в ходе исследования ведется учет реформ в сфере регулирования бизнеса на основе 10 групп показателей). Согласно данному исследованию из 181 страны, где проводился анализ результатов экономических реформ, по такому показателю как оценка легкости ведения бизнеса в 2007 г. России заняла 120 место, разрешение на строительство — 180 место, международная торговля — 161 место, налогообложение — 134 место, кредитование — 109 место, наем рабочей силы — 101 место, защита инвесторов — 88 место, регистрация собственности — 44 место.

Таким образом, сохранение барьеров в российской экономике, проявляющихся в неразвитости рыночной и финансовой инфраструктуре, недостатке квалифицированных управленческих кадров, а также наличие организационных



препятствий, включающих большую административную и налоговую нагрузку, а также волокиту и коррупцию, препятствует переходу российской экономики на инновационный путь развития.

В настоящее время выделяются две основные группы факторов, сдерживающих деловую активность бизнеса: инфраструктурные и экономические. К числу последних относятся: высокий риск нарушения устойчивости экономического развития; недостаток собственных денежных средств; низкий платежеспособный спрос на новые продукты при высокой стоимости нововведений; длительные сроки их амортизации. К инфраструктурным — недостаточность правовой базы и неразвитость инновационной структуры, включающей недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта; ограниченные возможности для кооперации с другими предприятиями и научными организациями.

В докладе Ю. А. Савинова и А. В. Абрамовой, посвященном основным направлениям развития совместного предпринимательства в «новой экономике» проводится анализ основного круга проблем, связанных с развитием оптимальных для повышения эффективности производства товаров и услуг, в том числе на основе более низких издержек производства, фирмам-производителям необходимы новые знания. Которые они могут получить за счет отношений сотрудничества с другими компаниями, обладающими этими новыми знаниями, вступая с ними в отношения сотрудничества в форме альянсов или совместного производства. Особенно активно новые способы получения знаний, в том числе в форме совместного предпринимательства, распространились на рынках наукоемких товаров, производство которых реализуется отраслями по разработке и производству информационных технологий.

В последние десятилетия во все большем числе отраслей повышается уровень наукоемкости производства, что приводит к росту расходов на НИОКР и значительно ускоряет процесс продвижения новых товаров на рынки. Цикл жизни продукта сокращается, а расходы и риски, связанные с его производством растут. В этих новых конкурентных условиях фирмы стремятся к повышению гибкости и регулируют инвестиции в НИОКР через межфирменные соглашения.

По направлениям сотрудничества, преимущественно в сфере исследований и разработок, выделяют три основных вида альянсов:

- Консорциумы предприятий, осуществляющие НИОКР (занимаются фундаментальными исследованиями, объединяют университеты, фирмы — потенциальные конкуренты, поставщиков, пользователей);
- «горизонтальные» консорциумы, объединяющие усилия участников в области прикладных исследований, для решения конкретных проблем;
- «вертикальные» консорциумы между поставщиками и потребителями, в которые часто приглашаются университетские и государственные научные лаборатории.

В докладе А. Ф. Синяковой «Государственно-частное партнерство как механизм повышения конкурентоспособности российской экономики» анализируются основные тенденции развития данной формы организации экономической деятельности и характер ее влияния на экономику страны. Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой фирму официального сотрудничества между государственными, региональными властями и частными инвесторами в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации крупных, как правило, инфраструктур-

турных проектов. Зарубежный опыт реализации ГЧП доказывает их привлекательность и позволяет судить о потенциальных выгодах как для государства, так и для частных инвесторов при осуществлении их в нашей стране. Одним из механизмов реализации практики ГЧП являются концессионные соглашения.

Российское законодательство предусматривает возможность привлечения отечественного и международного капитала на базе ГЧП. Базой такого партнерства является частное управление без изменения государственного права собственности. Законодательство и заключаемые договоры гарантируют инвестору возврат вложенных средств и получение прибыли на вложенный капитал. Государство обязуется также взять на себя часть рисков проекта.

При ГЧП государство передает во временное долго- и среднесрочное владение и пользование бизнесу объекты инфраструктуры, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

Поскольку практика ГЧП является достаточно новой для России, возникает проблема недостатка высококвалифицированных кадров в государственных органах власти, в то время как зарубежные инвесторы, заинтересованные в капиталовложениях в российскую экономику, обладают необходимым опытом.

В докладе Г. М. Костюниной «Трансграничные слияния и поглощения в странах Восточной Азии» подчеркивается, что страны Восточной Азии являются одним из наиболее привлекательных регионов для притока прямых зарубежных инвестиций, в том числе в форме трансграничных слияний и поглощений (СиП). Цели СиП в этом регионе аналогичны целям их осуществления в других регионах мира: выход на новые рынки, диверсификация активов в целях снижения риска, получение стратегически важных активов, увеличение объема получаемой прибыли.

В эволюции сделок СиП в регионе выделяется три этапа. Первый этап — 1997–1999 гг. характеризовался динамичным ростом количества и стоимости объема СиП с 3 млрд. долл. до 22 млрд. долл. Основной страной осуществления таких сделок была Республика Корея, на долю которой приходилось 60% региональных СиП. Второй этап (1999–2002 гг.) ознаменовался сокращением стоимостного объема СиП вследствие глобальной тенденции снижения объема сделок СиП и их количества. Третий этап охватывает период с 2003 по н.в., когда несмотря на сокращение стоимостного объема и количества сделок в отдельные годы и в отдельных странах, например, в Республике Корея, в целом рост сделок СиП продолжился. В 2006 году их стоимостный объем достиг 5 млрд. долл. Сказались такие причины, как дальнейшая либерализация регулирования СиП, проведение приватизации, внедрение инноваций, динамичный рост внутрирегиональных ПЗИ, консолидация компаний для достижения стратегических преимуществ, изменение отношения к рассматриваемой форме реализации прямого инвестирования.

Восточноазиатские СиП наиболее характерны для таких отраслей, как транспорт, связь, финансовые услуги, производство продовольствия и легкая промышленность. В отраслевом разрезе подобные сделки характеризовались ростом в добывающей промышленности и в сфере услуг, и, напротив, сокращением в обрабатывающей промышленности.

К основным проблемам осуществления сделок СиП, проводимых китайскими компаниями за рубежом, можно отнести: нехватку стратегического и оперативного

управленческого опыта, специфику корпоративной культуры, нередко применяется практика слияния и поглощений западных компаний, объявленных банкротами или находящимися на стадии банкротства.

Нехватка управленческого опыта в проведении широкомасштабных трансграничных слияний ведет к появлению новой организационной модели, учитывающей названную проблему, — временное партнерство. В рамках этой формы китайская компания создает совместное предприятие с иностранной компанией — партнером (выполняющей функции целевой фирмы) на ограниченный срок. Подобная форма партнерства позволяет западным фирмам, выступающим в качестве цели приобретения, передавать китайской стороне оговоренные производственные мощности.

Модели сделок на китайском рынке включают: 1) покупку активов; 2) покупку зарегистрированной доли в предприятии с иностранными инвестициями; 3) косвенное приобретение; 4) слияние. Их выбор зависит от таких факторов, как финансовое состояние приобретаемой или сливающейся компании, требование одобрения сделки со стороны государственных органов, необходимость согласия третьей стороны на проведение сделки, возможность передачи активов, налоговые аспекты.

В докладе Н. К. Прониной «Инвестиционная либерализация, ее влияние на потоки прямых инвестиций в Меркосур и перспективы инвестиционного сотрудничества стран Меркосур и России» рассматриваются основные направления развития международного экономического сотрудничества в странах Латинской Америки.

Субрегиональная интеграционная группировка, южноамериканский общий рынок (Меркосур), созданная на основе Асунсьонского договора 1991 г., включает пять латиноамериканских стран — Бразилия, Америка, Парагвай и Уругвай, к которым в 2006 году присоединилась в качестве полноправного члена Венесуэла (находится на этапе присоединения к зоне свободной торговли, а затем и таможенному союзу). Ассоциированными членами Меркосур являются Чили, Боливия, Перу, Колумбия, Эквадор, статус наблюдения имеет Мексика.

С начала 1990-х годов в рамках Меркосур происходила либерализация торговых и инвестиционных режимов на разных уровнях — национальном, двухстороннем и субрегиональном. Либерализация облегчила допуск зарубежных ТНК в различные отрасли национальных экономик.

На двустороннем уровне страны-участницы активно подписывали двусторонние межгосударственные соглашения — о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций, соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, соглашения о транснациональных арбитражных процедурах.

В инвестиционной сфере страны Меркосур определили общий инвестиционный режим, призванный содействовать притоку и защите капиталовложений в рамках группировки.

Опыт Меркосур свидетельствует о неравномерном распределении капитальных потоков между более развитыми (Аргентина и Бразилия) и менее развитыми (Уругвай и Парагвай) странами. Аргентина и Бразилия — страны с более значительными сравнительными преимуществами — стали основными реципиенты ПЗИ в кратко- и среднесрочной перспективе.

Одной из характерных черт инвестиционной практики стран Меркосур является интернационализация деятельности ТНК.

Инвестиционное сотрудничество между странами Меркосур и Россией не получило должного развития в силу объективных факторов: нехватка финансовых ресурсов у обеих сторон, традиционной направленности экономических связей стран Меркосур на страны Евросоюза и российских связей на страны ЕС, осторожностью, проявляемой компаниями стран Латинской Америки при инвестировании в российскую экономику, географической удаленности потенциальных партнеров друг от друга.

В докладе Д. С. Улина «Международное сотрудничество на мировом рынке алмазов и бриллиантов» отмечается, что наибольшее влияние на характер изменений на мировом рынке алмазов и бриллиантов (МАБР) оказывают такие процессы как глобализация, совместные действия государств по борьбе против терроризма и теневой экономики, состояние мировой экономики, рост и укрепление национального самосознания, осознание национальных интересов в алмазном бизнесе ряда государств юга Африки, а также стабилизация внутривнутриполитического положения одного из ведущих производителей алмазов в мире — республика Ангола.

Крупнейший участник МАБР — южноафриканская компания «Де Бирс» оказывает влияние на положение на мировом алмазно-бриллиантовом рынке, в частности, через реализацию новой программы «Предпочитаемый поставщик». Эта программа способствует появлению на рынке новых влиятельных игроков и ведет к обострению конкуренции между алмазодобывающими компаниями.

Отказ от монопольной системы регулирования рынка под давлением антимонопольного законодательства в условиях отсутствия новых механизмов его регулирования в конечном итоге привели к рекордному уровню задолженности в алмазной отрасли в размере более 14 млрд. долл. США. По оценкам специалистов, в качестве регулятора рынка на смену монополии может прийти олигополия вертикально интегрированных систем.

В докладе С. В. Еремеева «Государственное частное партнерство как оптимальная форма сохранения культурного наследия» проводится детальный анализ специфики организации данной формы взаимодействия государства и бизнеса. Докладчиком рассмотрена текущая экономическая ситуация в сфере культуры России и основные факторы ее определяющие. Особое место выделяется ФЦП «Культура России (2006–2010 гг.)», одной из основных целей которой было содействие реализации эффективных проектов в данной сфере при участии государственных учреждений и частного сектора экономики. Оцениваются конкурентные преимущества основных концессионных моделей — «французской» и «английской», а также опыт их использования в различных странах мира.

В докладе Т. М. Исаченко «Торговая политика интеграционных объединений (на многостороннем и региональном уровнях) как фактор повышения конкурентоспособности» отмечается, что сочетание глобальных и региональных аспектов развития многосторонней торговой системы (МТС) является предметом научных дискуссий на многих уровнях, в том числе и внутри Всемирной торговой организации (ВТО). Еще в первых документах этой организации (тексты ГАТТ 1947 г. и 1994 г.) вопросы регионального взаимодействия получили наиболее полное отражение, поскольку создание и развитие региональных блоков оказывает существенное влияние на формирование торговой политики как стран-участниц, так и региона в целом.

В условиях глобализации и интенсивного развития мировых рынков товаров и услуг важное значение имеют региональные и национальные системы регулирования всех форм внешнеэкономической деятельности. Усилившаяся и расширяющаяся конкуренция на мировых рынках способствовала развитию региональных инициатив.

Региональное взаимодействие оценивается как более прогрессивное и эффективное, поскольку позволяет скоординировать позиции близких в географическом и экономическом отношении стран или стран с одинаковыми интересами в отношении развития внешних рынков.

В докладе Л. С. Ревенко «Проблемы методики изучения мирового рынка продукции нанотехнологий» дается детальный анализ методологических проблем исследования одного из новейших рынков в мировой экономике.

Интерес к теме объективно подстегивается усилиями государств по развитию нанотехнологий, наличием соответствующих долгосрочных и среднесрочных программ практически во всех развитых странах, формированием системы международного сотрудничества в области задействованных в данном процессе отраслевой науки.

Однако в настоящее время не определены основные показатели рынка, индикаторы, позволяющие оценивать его состояние и тенденции развития. Разброс данных даже по таким базовым показателям, как объем производства и потребление, объем внутренней и внешней торговли, динамика цен, уровень государственной поддержки, размер инвестиций и другие достигает по разным источникам 2–10 раз, что создает серьезные проблемы для принятия хозяйственных решений.

Докладчик отметил основные методические проблемы, возникающие при проведении общего анализа рынка нанотехнологических продуктов.

Общей проблемой изучения рынков высокотехнологичных товаров является отсутствие специалистов, имеющих одновременно глубокие экономические и научно-исследовательские знания.

Доклад М. С. Захарова «Система внешнеэкономической информации в комплексе мер по развитию совместного предпринимательства на международном уровне» содержит анализ значения вышеуказанной системы при формировании максимально эффективных условий функционирования российских компаний при выходе на зарубежные рынки. В докладе автор рассматривает основные источники внешнеэкономической информации, а также дает оценку потенциала и вклада каждого из них в формирование оптимальной системы обмена внешнеэкономической информацией. В качестве основных источников внешнеэкономической информации автор выделяет следующие субъекты: государственные органы, экспертное сообщество, объединения предпринимателей, а также частные организации в лице транспортно-экспедиторских компаний и консультантов-посредников.

В докладе Д. А. Дегтерева, посвященном проблемам содействия международному развитию, рассматриваются вопросы, определяющие характер продвижения национальных экономических лидеров стран-доноров. Ведущие промышленно развитые страны мира имеют мощные системы оказания содействия международному развитию. Крупнейшими донорами традиционно являются США (27,6 млрд. долл. в 2005 г.) и Япония (13,1 млрд. долл.). Несколько меньшую помощь оказывают Великобритания (10,8 млрд. долл.), Германия (10,1 млрд. долл.) и Франция (10,0 млрд. долл.). Все эти страны входят в Комитет содействия развития (КСР) ОЭСР.

Наиболее развитая система официальной помощи развитию (ОПР) существует в США. В стратегии национальной безопасности США, обновленной в марте 2006 г., развитию (Development) присвоен статус одной из трех основ национальной внешней политики наравне с дипломатией (Diplomacy) и обороной (Defence) — концепция «3D».

Главным органом по оказанию ОПР является Агентство международного развития США (АМР), которое распределяет средства экономической и гуманитарной помощи примерно 100 зарубежным странам.

Со стороны развивающихся стран все чаще звучат обвинения в неэффективности ОПР и вредности либерализации торговли. В настоящее время вся система ОПР пересматривается на предмет того, насколько реально она содействует развитию экспортного потенциала беднейших стран.

Наибольшее распространение в мире на данном этапе получила оценка эффективности помощи развитию в зависимости от качества проводимой страной-донором экономической политики.

В докладе Т. И. Ружинской рассмотрена конкурентоспособность России в энергетической сфере на примере газовой отрасли. Топливо-энергетический комплекс имеет огромное значение для России не только с точки зрения внешнеэкономической деятельности, но также с точки зрения обеспечения внутренних энергетических потребностей страны и энергетической безопасности Российской Федерации в целом.

Без принятия срочных мер на государственном уровне в этой области энергетика России может стать тормозом для общего экономического роста. На сегодняшний день в роли инструмента государственного регулирования и его основной экономической концепции топливо-энергетического комплекса выступает энергетическая стратегия развития России до 2020 г.

Целью энергетической политики России является максимально эффективное использование природных топливо-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для роста экономики и повышения качества жизни населения страны.

В настоящее время нефтеперерабатывающая отрасль России переживает глубокий спад. Так переработка нефти за период 1993–2003 гг. на НПЗ упала с 218 до 180 млн. т/г. Занимая в начале 1990-х гг. 2-ое место в мире по производству нефтепродуктов на душу населения (после США), Россия переместилась на 4-ое место — после Японии и Китая.

В отличие от нефтеперерабатывающей промышленности переработка газа имеет значительный экспортный потенциал. Стратегией предусмотрено увеличение переработки газа более чем в два раза, рост производства моторного топлива, полиэтилена, полипропилена, метанола и др.

Газовая промышленность России является стратегически важной отраслью экономики страны, занимая 8% в структуре ВВП, и обеспечивает до 25% доходов бюджета, а также более 19% валютной выручки государства за счет экспортных поставок газа.

Международная торговля газом разделена на три основных сектора — Европа, Сев. Америка и Азия. Однако исторически газовая промышленность России привязана только к одному рынку газа — европейскому.

Перспективным для российской газовой отрасли является проникновение на азиатские энергетические рынки. Для успешного освоения рынка газа в странах АТС экономически целесообразно объединить ресурсы и интересы российских регионов Западной, Восточной Сибири и Дальнего Востока по созданию в регионе АТР

газопроводного кольца. Что повысит надежность внутреннего газоснабжения одновременно даст возможность занять ведущие позиции в снабжении газом стран этого района. В этой связи важным представляется разработка месторождений Иркутской области, Республики Саха и шельфовых месторождений Сахалина.

В докладе Я. Г. Резникова «Развитие практики международного подряда, как формы совместного предпринимательства, на мировом рынке услуг по добыче нефти и газа» рассматриваются основные направления развития данной формы сотрудничества в условиях современных МЭО.

При развитии своей деятельности у нефтяной компании существует три главные задачи — получение лицензии на разведку и освоение месторождений, заключение с властями добывающих стран соглашения о разделе продукции или договора о концессии и обеспечение финансирования всех необходимых работ (безусловно, с непосредственной организацией всего процесса). Все остальное можно считать сервисом — сейсморазведка участка, бурение скважин, проектирование технической схемы разработки месторождения и освоение месторождения, зачастую включая процесс добычи нефти и газа. Таким образом, к сервисным работам на рынке нефти и газодобычи в широком смысле отнесут все виды работ по сооружению соответствующих объектов, проведению испытаний и исследований и т. д. В более узком смысле к таким услугам относят проведение комплекса геологических (геофизических) работ и различных работ со скважинами на месторождениях углеводородов.

Многие российские сервисные компании, накапливая опыт предоставления услуг по добыче нефти и газа на внутреннем рынке, начинают предоставлять услуги на внешнем рынке. Деятельность российских сервисных компаний расширяется в странах Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америке, Юго-Восточной Азии.

Доклад Д. Е. Васильева содержит характеристику роли аутсорсинга в развитии международных рынков наукоемких товаров. Объединение усилий фирм разных стран в существующих и новых формах направлено на повышение эффективности их деловых операций и рост конкурентоспособности в межфирменном сотрудничестве. Одной из новых форм совместного предпринимательства стал аутсорсинг.

Аутсорсинг является частью стратегии управления компанией, а не просто видом партнерского взаимодействия или кооперации. Он предполагает передачу исполнителям не только полномочий, но и ответственности за производство определенных товаров и предоставление услуг компаниям-заказчикам по условиям аутсорсинговых контрактов.

Докладчиком рассмотрены формы и масштабы развития аутсорсинга, а также основные направления развития аутсорсинга на рынке наукоемких товаров

Отмечается, что в совместном производстве и сбыте продукции на условиях международного аутсорсинга на рынке наукоемких товаров появились две важные тенденции. Первая заключалась в том, что фирмы-аутсорсеры начали обеспечивать логистические услуги после производства изделий.

Другая абсолютно новая тенденция заключалась в том, что фирмы аутсорсеры начали предлагать услуги разработки и конструирования изделий в дополнение к услугам по производству.

Новым этапом развития международного аутсорсинга на рынках наукоемких товаров стала передача зарубежным партнерам не только сборочных операций, но

и разработки новых изделий. Это направление бизнеса получило название «инновационного аутсорсинга».

В докладе К. А. Козеняшева «Глобальные тенденции мировой экономики и их проявление в нефтяном секторе в долгосрочной перспективе» автором анализируются ключевые факторы, определяющие характер и направление развития мирового рынка нефти. К числу данных факторов докладчик относит процессы глобализации мирового хозяйства, демографические изменения в структуре населения стран мира, проблемы, связанные с защитой окружающей среды, объемом запасов сырья, изменениями в объеме потребления.

Доклад Д. И. Коноваловой «Особенности совместного предпринимательства в туристском секторе» содержит характеристику направлений развития мирового рынка туристских услуг. Докладчик отмечает, что сфера туризма стала одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики при постоянно возрастающем объеме инвестиций, на которые приходится до 11,8% всех инвестиций в экономику стран мира. Наибольшая доля инвестиций направляется на строительство гостиничных комплексов, именно здесь наиболее отчетливо проявляются процессы транснационализации. Большинство ТНК в туризме базируются в странах «Триады», на США, Францию и Великобританию приходится более ½ всех штаб-квартир крупнейших гостиничных «цепей». Развитие конкуренции в туристском секторе способствует расширению практики использования таких организационных форм управления гостиницами как полное владение гостиницами, создание совместных предприятий, заключение договоров по франчайзингу и соглашений по управлению. В сложившейся конкурентной среде независимые гостиничные хозяйства стремятся создавать гостиничные объединения. Особое место в докладе отведено рассмотрению сложившей практики в сфере туризма в России.

В докладе Тетерина М. А. исследуются состояние и перспективы российско-финляндского экономического сотрудничества.

По мнению автора, перспективы диверсификации российской экономики и усиления конкурентных позиций Финляндии связаны с возможностью взаимовыгодного сотрудничества в инвестиционной и инновационной сферах.

В статье автор раскрывает объем и структуру взаимных инвестиций обеих стран, рассматривает характерные формы и анализирует текущее состояние инвестиционной кооперации, приводит примеры наиболее крупных совместных инвестиционных проектов России и Финляндии.

Также в статье анализируется инновационная кооперация как фактор повышения конкурентоспособности экономик обеих стран. Рассматривается текущее состояние и оценивается потенциал сотрудничества России и Финляндии в сфере высоких технологий. Приводятся примеры совместной инновационной деятельности двух стран.

Н. Н. Ливенцев,

Заслуженный деятель науки России, профессор, д.э.н.



# Роль финансовых факторов в развитии российского бизнеса

И. Н. Платонова

В условиях глобализации экономики важным условием повышения конкурентоспособности России в мировой экономике и модернизации ее промышленности является обеспечение эффективного развития бизнеса. В значительной степени существенный рост экономической активности внутри страны стал результатом благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках и интеграции России в мировое хозяйство. По данным Международного Валютного Фонда, в 2007 г. Россия вошла в десятку крупнейших стран мира по показателю ВВП достигнув 1,7 трлн. долл. (8-е место в 2007 г.), уступая США (12 трлн. долл.), Китаю (8,5 трлн. долл.), Японии (5 трлн. долл.), Индии (более 3-х трлн. долл.), Великобритании и Франции (примерно по 2 трлн. долл.). По оценкам исследовательского центра Economist Intelligence Unit, к 2020 г. Россия по данному показателю выйдет на 7-е место в мире. По прогнозным оценкам, при набранных темпах роста российская экономика через 5 лет по объему ВВП обгонит Англию и Францию и выйдет на 6-е место в мире. Для этого по данным академика А. Г. Аганбегяна России необходимо сохранить темпы роста ВВП не менее 6% в год, а у Германии и Японии — 2,5%, а к 2040 г. российская экономика обгонит Японию и станет по экономической мощи четвертой державой мира после США, Китая и Индии<sup>1</sup>.

Об улучшении инвестиционного климата для российского и иностранного предпринимательства свидетельствует повышение уровня суверенного кредитного рейтинга России такими международными рейтинговым агентством Standard & Poor's в 2006 г. на ВВВ+ и агентством Moody's — на А2 (стабильный).

Тем не менее, в условиях быстро меняющейся конъюнктуры на глобальных сырьевых рынках и снижения цены нефти со 147 долл. за баррель в июле 2008 г. и до 70 долл. за баррель в середине октября 2008 г. поиск путей дальнейшего ускорения развития российской экономики и обеспечение ее устойчивого экономического роста остается

---

<sup>1</sup> См. Аганбегян А. Социально-экономическое развитие России: стратегия роста и возможности инвестиционного обеспечения // Общество и экономика. — 2008. — №1. — С. 19.

актуальным и во многом зависит от того насколько будут улучшаться условия для развития предпринимательства. Особенно это становится важным в условиях разразившегося в 2007–2008 гг. мирового финансового кризиса. Для сохранения и умножения положительных результатов и повышения конкурентоспособности российской экономики необходимо повысить результативность проводимых экономических реформ, которые пока еще сдерживают активность субъектов хозяйственных отношений, о чем свидетельствуют итоги исследования «Ведение бизнеса», которое проводится с 2004 г. исследовательской группой при МФК, и которая ведет учёт реформ в сфере регулирования бизнеса на основе 10 групп показателей. За это время были отмечены около 1000 реформ. Пятый год подряд страны Восточной Европы и Центральной Азии опережают страны других регионов в реформировании условий предпринимательской деятельности. А за период с июня 2007 г. по июнь 2008 г. в 113 странах мира осуществлено максимальное количество реформ — 239 реформ, способствовавших созданию более благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности. Что касается России, то из 181 страны, где проводилось исследование результатов экономических реформ по таким показателям как оценка легкости ведения бизнеса в 2007 г., она заняла 120 место, по возможности регистрации предприятия — 65 место, разрешение на строительство — 180 место, наем рабочей силы — 101 место, регистрация собственности — 49 место, кредитование — 109 место, защита инвесторов — 88 место, налогообложение — 134 место, международная торговля — 161 место.

Таким образом, сохранение барьеров в российской экономике, проявляющихся в неразвитости рыночной и финансовой инфраструктуры, недостатке квалифицированных управленческих кадров, а также наличие организационных препятствий — большая административная и налоговая нагрузка, волокита и коррупция, препятствуют переходу российской экономики на инновационный путь развития.

В то же время, как показывает обзор «Ведение бизнес в 2008 г.» реформы регулирования предпринимательской активности принесли целому ряду стран конкретные плоды. Например, реформы в сфере регистрации собственности привели к росту числа предприятий в Египте, где уже через 6 месяцев после реформы регистрационного ведомства, количество регистраций нового бизнеса возросло, а доход от пошлин увеличился на 40%. После отмены требования минимального уставного капитала количество вновь регистрируемых предприятий возросло на 55% в Грузии и на 81% в Саудовской Аравии. По данным исследований, реформы также позитивно сказались на ситуации в Мексике: число зарегистрированных предприятий возросло на 6%, уровень занятости — на 2%, что также привело к увеличению конкуренции и снижению цен на 1%.

Наряду с решением организационно-инфраструктурных вопросов в условиях быстро меняющейся конъюнктуры на глобальных сырьевых рынках для российской экономики не менее важной проблемой является формирование благоприятных условий для российских и иностранных инвесторов.

Известно, что важный вклад в ускорение развития российской экономики вносит приток иностранного капитала, который существенно инициирует развитие различных отраслей российской экономики. По данным отдела корпоративных исследований группы Business Monitor International, в 2007 г. в России работали более 1100 крупнейших международных компаний в 37 секторах экономики.

Увеличение притока зарубежных капиталовложений в российскую экономику является положительным фактором, который свидетельствует об улучшении инвестиционного климата в стране и о заинтересованности инвесторов в участии в российских проектах. По данным Росстата, иностранные инвестиции в Россию в 2007 г. поступили на сумму 120,9 млрд. долл., что в 2,2 раза больше их притока в предыдущем году. Общая сумма накопленных инвестиций в экономике России в конце 2007 г. равнялась 220,6 млрд. долл., что на 54,3% больше по сравнению с их объемом в конце 2006 г. Из общей суммы 103,06 млрд. долл. (46,7% составляли прямые инвестиции), 6,7 млрд. долл. (3,1%) — портфельные и 110,8 млрд. долл. (50,2%) — прочие<sup>2</sup>.

И хотя приток иностранных капиталов обеспечивает инвестиционную активность и расширение внутреннего спроса, однако не решает проблемы диверсификации экономики и повышения ее конкурентоспособности до тех пор, пока основная масса инвестиций поступает в добывающий сектор.

В условиях кризиса мировой финансовой системы ожидается ухудшение мировой конъюнктуры на сырьевых рынках, по оценкам экспертов, для российской экономики в среднесрочной перспективе переломным рубежом может стать период 2009–2011 гг., именно к этому времени должна быть снижена зависимость от экспорта сырья и топлива иначе неизбежно замедление роста и сдерживание активности бизнеса<sup>3</sup>.

Таким образом, переход на инновационное развитие экономики России и формирование условий для эффективной работы предпринимательства является фактически единственным способом обеспечения устойчивого и интенсивного экономического роста. В этих целях, по оценкам Министерства экономического развития и торговли РФ, необходимо осуществить структурные сдвиги в пользу высокотехнологичного информационного сектора (в состав этого сектора включены высокотехнологичные отрасли промышленности и социальной сферы, осуществляющие инвестиции в человеческий капитал, такие как наука и научное обслуживание, образование). Его доля в ВВП в ходе намеченных реформ должна возрасти с 8,6% ВВП сегодня до 16,2% в 2015 году<sup>4</sup>.

Все более важными факторами перехода на инновационный путь развития национального бизнеса наряду с социально-политической стабильностью, являются гарантии отсутствия серьезных экономических спадов и валютно-финансовых кризисов, поддержание стабильности банковской системы, выполнение бюджетных, налоговых обязательств. Построение мощной финансовой системы предполагает увеличение капитализации российских банков, совершенствование деятельности фондовых и товарных бирж, упрощение налогового законодательства в сфере инвестиций, в т.ч. и на рынке ценных бумаг.

Таким образом, в настоящее время можно выделить две основные группы факторов сдерживающих деловую активность бизнеса: инфраструктурные и экономические факторы. К числу последних относятся: высокий риск нарушения устойчивости

---

<sup>2</sup> Россия в цифрах. Официальное издание. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.infostat.ru>

<sup>3</sup> Рейтинги. Обзоры. Исследования. Конференции. Эксперт РА <http://www.raexpert.ru/>

<sup>4</sup> Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации <http://www.economy.gov.ru/>

экономического развития; недостаток собственных денежных средств; низкий платежеспособный спрос на новые продукты, при высокой стоимости нововведений; длительные сроки их амортизации. К инфраструктурным факторам — недостаточность правовой базы и неразвитость инновационной инфраструктуры, включающей недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта; ограниченные возможности для кооперации с другими предприятиями и научными организациями. Очевидно, что многие отрасли не могут поддерживать инновационный процесс в силу ограниченности финансовых ресурсов. В то же время у них не всегда есть возможность получить банковский кредит, поскольку инновационное производство зачастую носит венчурный характер и банки не готовы рисковать, выдавая кредиты на инновационные проекты и не имея возможности ограничить свои риски.

Как показывает международный опыт, источником финансирования венчурного производства могут быть специальные фонды, создаваемые как за счет государственных средств, так и за счет частного отечественного и иностранного капитала. Что касается последнего, то в первую очередь иностранные инвестиции направляются в эффективные топливно-сырьевые отрасли и в отрасли высокотехнологичного инновационного сектора экономики. Тем не менее, приток иностранных капиталов слабо обеспечивает инновационную активность.

Особое место среди финансовых стимулов деятельности отечественных и иностранных предпринимателей в российской экономике принадлежит валютному фактору, включая стабильность динамики курса национальной валюты — рубля, возможность заимствования на международных кредитных и финансовых рынках. В этом же направлении должно действовать введение полной конвертируемости рубля.

За период, прошедший с первого июля 2006 г., когда был осуществлен переход к полной конвертируемости рубля, можно выделить некоторые преимущества, которые получила российская экономика от изменения формального статуса российской валюты, а также определить проблемы, от решения которых зависит дальнейшее укрепление международного статуса рубля и возможность его использования в качестве международной резервной валюты.

При формальном подходе, в основе которого лежит юридическое оформление конвертируемости валюты путем отмены всех ограничений как по текущим, так и по капитальным операциям платежного баланса. В то же время при реальной конвертируемости предполагается использование рубля в качестве валюты цены и валюты платежа, что должно быть экономически подкреплено степенью участия страны в мирохозяйственных связях.

Как показывает международная практика, валюта, будучи даже свободно конвертируемой, не всегда может участвовать в обслуживании международных экономических отношений страны-эмитента, поскольку на неё предъявляется ограниченный спрос, как правило, только со стороны участников внутреннего валютного рынка. А спрос со стороны экономических партнеров может быть незначительным, поскольку в операциях с внешнеторговыми партнерами им необходима высоко ликвидная иностранная валюта, позволяющая минимизировать конверсионные издержки.

Вместе с тем далеко не все страны, валюты которых полностью конвертируются, стремятся к тому, чтобы их национальные деньги имели статус резервной валюты, поскольку это требует от страны-эмитента обеспечения устойчивости и стабильно-

сти курса своей валюты, выравнивание отрицательного сальдо платежного баланса, сохранение и расширение либерализации всей валютной системы.

Международной практике также известно, что не всегда странам, валюты которых имели статус мировых денег и резервных, удается сохранить их роль на мировом валютном рынке. Так, например, английский фунт стерлингов утратил статус мировых денег и разделил статус резервности к концу 60-х годов XX века, с долларом США, маркой ФРГ, японской иеной.

В результате эволюции мирового валютного рынка и развития международных экономических отношений в условиях глобализации экономики в качестве валюты цены и валюты платежа используется преимущественно доллар США, что подтверждается степенью его использования в международном обороте. Ежедневно с долларом США совершается 88,7% конверсионных операций мирового валютного рынка (совокупный среднедневной объем валютнообменных операций в мире составляет 200%) с валютами промышленно развитых стран. Несмотря на снижение доли доллара в обороте мирового рынка за 2001–2007 гг. с 90,3% до 86,3%, тем не менее, его ведущее место в международных расчетах поддерживается значительной долей американского валютного рынка в общем объеме операций мирового валютного рынка. В существенной степени это обусловлено тем, что на биржевые товары (нефть, металлы, лес и др.) цены традиционно устанавливаются в одной валюте — долларе США, который зачастую используется и в качестве валюты платежа во внешнеторговых контрактах.

Что касается российского рубля, то введение его полной конвертируемости пока не привело к широкому его использованию в международном платежном обороте, хотя возможности для использования рубля в расчетах между странами, участниками союзного государства России и Белоруссии имеются, но необходима политическая воля этих стран и продолжение работы в этом направлении.

В условиях либерализации национальных валютных рынков и стремительного роста сделок на мировом финансовом рынке среднедневной объем операций мирового валютного рынка очень быстро растет и в апреле 2007 г. он достиг уже 3,2 трлн. долл., а с августа в результате увеличения еще на 20–30 % к концу года оценивался уже в 4–5 трлн. долл. по сравнению 1,89 трлн. долл. в 2005 г.<sup>5</sup>

На фоне роста совокупного объема операций на мировом валютном рынке за последние три года доля конверсионных операций с рублем в среднедневном обороте глобального валютного рынка почти удвоилась с 0,7% в 2004 г. до 1,3% мирового валютного рынка, достигнув 50 млрд. долл.<sup>6</sup>

Переход к конвертируемости рубля создает условия для расширения использования рубля в международных расчетах и в перспективе для придания ему характеристик резервной валюты. Примером признания рубля мировым сообществом стала торговля срочными рублевыми контрактами (фьючерсами) на Чикагской товарной бирже с апреля 1998 г. и с 12 сентября 2008 г. акциями рублевых биржевых фондов на Осакинской бирже в Японии, что дает возможность нерезидентам страховать валютные

---

<sup>5</sup> Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2004// BIS. 2004. — September. Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2007// BIS. September 2007, — P. 51. Euromoney. October 2007. — P. 34

<sup>6</sup> по данным Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

риски при осуществлении операций на российском валютном рынке и получать доход от процентной прибыли, которая сопоставима с доходом от инвестирования в государственные облигации, номинированные в национальной или иностранной валюте. В то же время валютные спекулянты получили возможность в некоторой степени влиять на курс рубля. Можно предположить, что увеличение объема операций с рублем на международном валютном рынке в последние три года связано с ростом цен на энергоносители и отражает увеличение объема операций нерезидентов по страхованию валютных рисков на фоне стремительного падения цен на нефть летом 2008 г.

Независимо от формального статуса конвертируемой валюты важным условием для расширения использования рубля в международном обороте является поддержание его устойчивого курса и роста доверия к нему отечественных и иностранных хозяйствующих субъектов.

Пока в России сохраняется тесная зависимость между механизмом поддержания курса рубля и объемом валютной выручки экспортеров, существует возможность сокращения валютных резервов, которые сейчас обеспечивают стабильность рубля. Решение этой задачи осложняется в период кризиса на мировом финансовом рынке, поскольку усиливается отток капитала. Так, за первые две недели сентября 2008 г. с учетом положительного сальдо по текущим операциям чистый отток капитала составил примерно 10–12 млрд. долл. Конечно это не сопоставимо с объемом утечки частного капитала за кризисный третий квартал 1998 г., которая достигла более 90 млрд. долл., но следует учитывать и скорость вывода денег из российской экономики и существенное сокращение ликвидности.

Единственным источником поддержания стабильного курса рубля являются официальные валютные резервы, размер которых должен своевременно пополняться. А пока этот процесс слишком сильно зависит от высоких цен на рынке энергоносителей. Следовательно, необходимо расширить другие значительные по объему источники поступления валюты и существенно совершенствовать структуру экспорта и сокращать импорт той продукции, которая могла бы производиться российскими предприятиями. Одновременно целесообразно диверсифицировать структуру валютного портфеля официальных золотовалютных резервов России, размер которых с учетом монетарного золота с 1 января 2006 г. со 182,2 млрд. долл. увеличился в августе 2008 г. уже до 597,5 млрд. долл. Такой существенный рост российских золотовалютных резервов стал возможен в результате благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры на рынке энергоносителей за указанный период и в соответствии с международной практикой считается вполне достаточным для обеспечения бескризисного состояния платежного баланса в среднесрочной перспективе. В то же время, учитывая все большую вероятность инфицирования российской экономики кризисными явлениями, охватывающими все большее число стран, необходимо при определении достаточного объема официальных золотовалютных резервов учитывать необходимость выплаты по кредитам и платежи по внешнему государственному долгу.

Именно такая ситуация сложилась осенью 2008 г. в России. Уже в сентябре объем официальных резервов России сократился до 560,3 млрд. долл. Причинами такого существенного сокращения является не только влияние мирового финансового кризиса на финансовый рынок России летом 2008 г., когда отток средств с развивающихся рынков за три летних месяца составил 7,3 млрд. долл., из которых на Россию пришлось

лишь около четверти миллиарда, в то время как в мае на российский фондовый рынок притекло 2,6 млрд. долл.<sup>7</sup>, но и переоценка стоимости международной ликвидности России. К тому же до конца года российские корпорации должны выплатить по внешним заимствованиям около 40 млрд. долл.

Кроме этого, очень важное значение имеет не просто достаточность российских официальных резервов, а эффективное управление ими. Известно, что в настоящее время Россия вошла в десятку крупнейших кредиторов США, долговая пирамида которых достигла 10 трлн. долл. По данным Банка международных расчетов, Россия является второй по объемам вложений в казначейские обязательства ФРС среди стран-экспортеров нефти. На первом месте находятся страны ОПЕК, а на третьем месте — Норвегия. Российский Центральный Банк и Министерство Финансов России разместили официальные резервы в обязательства американского казначейства на сумму 60,2 млрд. долл., но кроме этих активов золотовалютные резервы были инвестированы в бумаги американских ипотечных агентств, примерно на 113 млрд. долл. В условиях кризиса на мировом финансовом рынке правильным решением стал вывод российской валюты из ипотечных облигаций Fannie Mae и Freddie Mac, в результате чего у России осталось лишь 50 млрд. долл.<sup>8</sup> Кроме того, учитывая, что государственные ипотечные корпорации сейчас контролируются правительством США, то есть надежда вернуть полностью российские инвестиции в государственные ипотечные облигации. Неустойчивость курса доллара в последнее время стала причиной сокращения долларовых накоплений в 2006 г. такими странами как центральные банки Италии, Швеции и ОАЭ, а в мае 2007 г. Кувейт, а позднее Сирия отказались от использования только доллара для привязки своих валют и стали использовать корзину валют.

Укрепление международного статуса российской валюты во многом зависит от развития институциональной структуры российского валютного рынка. Основными участниками российского валютного рынка являются коммерческие банки, которые, несмотря на бурный рост их капитала и активов по такой важной характеристике как уровень капитализации не могут конкурировать с зарубежными кредитными институтами. Совокупная капитализация всех российских банков почти в 2 раза меньше рыночной капитализации иностранного банка, находившегося на 10 месте в списке крупнейших банков мира в 2007 г. Увеличение капитализации российских банков становится важным приоритетным направлением развития конкурентоспособной институциональной структуры валютно-финансового рынка, условием их участия в операциях на мировом валютном рынке, повышения конкурентоспособности по сравнению с иностранными банками.

Действующий в России подход к регистрации и лицензированию кредитных организаций с иностранным участием в условиях ее присоединения к ВТО пока сдерживает экспансию иностранных банков, разрешая открывать на российской территории только дочерние банки. Однако, стремясь в будущем создать в России свои филиалы, иностранные банки ведут активную деятельность на российском валютном рынке.

С одной стороны, «дочки» иностранных банков и сами иностранные банки составляют конкуренцию российским, тем самым препятствуют образованию «застойных»

---

<sup>7</sup> См. Эксперт. — 2008, №37. — С. 25.

<sup>8</sup> См. Итоги. 25 августа 2008. — С. 26.

процессов в банковском секторе, заставляя российские банки активнее развиваться, реинвестировать прибыль, перенимать зарубежный опыт и обеспечивать более гибкий спектр банковских продуктов и услуг. С другой стороны, усиление конкуренции со стороны иностранных банков повлияло на темпы роста активов российского банковского сектора.

Существенное влияние на деятельность российских банков и возможность их заимствования на международных финансовых рынках оказывает оценка аудиторских компаний, в первую очередь таких крупнейших международных корпораций, как так называемая «Большая четверка» (Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG,). Запуск российским подразделением компании Ernst & Young новых информационных технологий таких как комплексная система GAMX стал прорывом в организации процессов сбора и систематизации информации во время проведения процедур аудита. Деятельность российского бизнеса поддерживается консалтинговым бизнесом, который сформировался преимущественно благодаря таким мировым лидерам в этой области, как McKinsey, Accenture, A. T. Kearney и т. п., Можно сказать, что опыт иностранных банков, аудиторских и консалтинговых компаний по внедрению новых форм бизнеса постепенно перенимается российскими компаниями, такими как Ренессанс-Капитал, Тройка Диалог и другими.

И все же, несмотря на то, что российские банки постоянно совершенствуют свои услуги, предоставляемые клиентам, наиболее крупные представители российского бизнеса стремятся стать клиентами крупных иностранных банков. В соответствии с законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 18.07.2005 г. №90-ФЗ любое российское предприятие-экспортер может открывать счета и вести свои расчеты через любой как российский, так и иностранный банк<sup>9</sup>. Это позволяет крупным российским предприятиям, лидирующим в различных рейтингах проводить свои валютные и расчетно-платежные операции через иностранные банки. Что, по сути, снижает возможности роста российской банковской системы и сокращает объем валютной ликвидности российских банков. Так, в 2007–2008 гг. наметилась тенденция увеличения присутствия на российском валютно-финансовом рынке иностранных банков за счет слияния и покупки российских банковских институтов. Так, если на 1 января 2007 г. было зарегистрировано 153 кредитных организации с иностранным участием, то на 1 октября 2007 г. их число увеличилось до 190, из которых 101 кредитная организация получила генеральные лицензии на осуществление, в т.ч. валютных операций. Однако, справедливости ради следует отметить, что доля иностранных банков в России пока ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы, где их доля достигает в среднем 60%.

Оценивая возможность поддержания стабильности российского рубля необходимо принимать во внимание высокую степень обремененности крупнейших предприятий-экспортеров внешней задолженностью и полученными ссудами у российских банков. При ухудшении внешнеэкономической конъюнктуры существует риск невозврата полученных ими иностранных кредитов. В этом случае ухудшится положение российских коммерческих банков-заемщиков и возникнет проблема рефинансирования

---

<sup>9</sup> См. Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в редакции Федерального закона от 18.07.2005 №90-ФЗ. П. 2 ст. 5, п. 3. Ст. 5.



кредитов, выданных российскими банками крупнейшим компаниям, проблема поддержания ликвидности российской банковской системы. Реальная угроза развития ситуации по такому сценарию на российском финансовом рынке возникла в середине августа 2007 г. из-за проблем с субстандартной ипотекой в США и с закрытием лимитов взаимного кредитования тех банков, которые использовали для поддержания своей ликвидности иностранные заемные средства.

Предотвратить нарушение стабильности российского финансового и валютного рынков, сдержать кризис ликвидности позволило увеличение с августа по ноябрь 2007 г. операций Банка России по рефинансированию коммерческих банков в объеме более чем 500 млрд. долл. (свыше 12,8 трлн. руб.)<sup>10</sup>. Причем впервые была существенно расширена база залогов, поскольку сначала в залоги принимались исключительно рублевые гособлигации (ОФЗ), к которым первоначально добавились бумаги субфедеральных займов, затем корпоративные облигации российских высокорейтинговых эмитентов. Кроме того предельные сроки предоставления рефинансовой поддержки были увеличены до шести месяцев, что в два раза больше, чем у Европейского центрального банка. Затем в залоговый пакет были включены корпоративные еврооблигации, и впервые использовалась процедура рефинансирования под права требования по кредитам конечным заемщикам. Таким образом, можно сказать, что Банк России сформировал систему поддержки и рефинансирования коммерческих банков, а также стабилизации российской валюты. Однако реализация пакета мер по поддержанию финансового рынка, коммерческих банков и промышленных корпораций требует времени. Поэтому более действенной мерой стало снижение с 15 октября 2008 г. Банком России норматива обязательных резервов до уровня в 0,5% по всем обязательствам. Это дало возможность высвободить еще 70 млрд. руб., которые дополняют те 300 млрд. руб., полученные коммерческими банками после резкого снижения нормативов отчислений 18 сентября до 1,5–4,5% в зависимости от источника ресурсов<sup>11</sup>.

Таким образом, влияние мирового финансового кризиса на финансовый рынок России проявившееся в 2007 г., усилилось летом 2008 г., в первую очередь в форме недостатка ликвидности у банков и бизнеса. Ситуация с ликвидностью усугубляется накопленным в размере более 400 млрд. долл. внешним долгом частных корпораций (при ВВП России около 1,2 трлн. долл.). Поэтому предпринятые правительством и Центральным банком России меры по размещению в Сбербанке, ВТБ и Газпромбанке средств федерального бюджета на срок три и более месяцев в сумме 1,126 трлн. рублей должны восполнить недостаток ликвидности. В Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию направлено 60 миллиардов рублей<sup>12</sup>.

Однако наполнению экономики рублевой ликвидностью мешает кризис доверия со стороны крупных банков по отношению к средним и мелким, которым необходимы средства для кредитования своих клиентов, а у этих банков обострилась проблема доверия к хозяйствующим субъектам. Разрешить кризис доверия могут комплексные меры Банка России, включающие:

---

<sup>10</sup> [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

<sup>11</sup> См. Ведомости. 2008. 15 октября. — С. 1.

<sup>12</sup> См. Итоги. 2008. 22 сентября. — С. 16.

1. Субординированные кредиты — 950 млрд. долл. на срок от 5 лет, в т.ч. Сбербанку — 500 млрд. долл., ВТБ — 200 млрд. долл., Россельбанку — 25 млрд. долл. и прочим банкам — 225 млрд. долл.
2. Кредит Внешэкономбанку (Банку развития) на рефинансирование внешнего долга компаний — 50 млрд. долл.
3. Кредит ВЭБ для страхования рисков госбанков — 75 млрд. руб.

Дополнение перечисленных мер Банка России принятием Государственной думой и Советом Федерации законопроекта согласно которому гарантированное страховое возмещение по банковским вкладам увеличилось до 700 тысяч руб. должно сохранить доверие населения к коммерческим банкам. Эта мера очень своевременна, поскольку в сентябре с.г. отмечался отток вкладов во всех частных крупных российских банках в среднем 2,8–5,7%, хотя крупные госбанки — Сбербанк и «ВТБ-24» привлекли 13 млрд. руб. на депозиты<sup>13</sup>. Это объясняется как раз тем, что население поверив в государственные гарантии переместило свои сбережения в государственный банковский сектор.

Не менее важное значение для сохранения доверия у участников российского валютного рынка к национальной валюте имеет поддержание стабильного курса рубля за счет активных продаж Банком России необходимого объема долларов (например, в течение первой недели октября 2008 г., примерно по 4–5 млрд. долл. в день).

Таким образом, обеспечение стабильности на валютном и финансовом рынках особенно в условиях мирового финансового кризиса является важным условием сохранения «здоровья» российского бизнеса и относительно высоких темпов экономического развития.

---

<sup>13</sup> См. Ведомости. 2008. 15 октября. — С. Б1.

# **Экономические аспекты совместного предпринимательства в «НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ»**

**Ю. А. Савинов, А. В. Абрамова**

Обострение конкуренции на рынке вынуждает компании искать пути снижения издержек производства и сбыта товаров на путях совместного предпринимательства. Каждая компания проводит сравнения — что ей выгоднее, а именно — изготавливать какие-либо компоненты и товары самостоятельно, либо приобретать их у компаний, с которыми устанавливаются прочные деловые связи. Эта сторона фирменной политики была теоретически обоснована Р. Коузом. Однако для обеспечения более эффективного производства товаров и услуг необходимы новые знания. Ни одна компания не имеет возможности знать все и поэтому объективно вынуждена вступать в отношения сотрудничества в форме альянсов или совместного производства, с другими, обладающими какими-то новыми знаниями.

В условиях современной экономики интересы ведущих корпораций мира лежат в области ускоренного роста знаний. С целью приобретения знаний компании наряду с традиционными формами обмена активно используют и новые способы получения знаний. К ним в первую очередь относится разработка проектов и в области совместного международного предпринимательства.

Особенно активно такое совместное предпринимательство развивается на рынке наукоемких товаров, производство которых реализуется отраслями «новой экономики» и, прежде всего, отраслями по разработке и производству информационных технологий.

На рынке таких товаров существуют различные формы совместного предпринимательства и все они используются в качестве стратегических рыночных инструментов для приобретения, развития и обмена технологий, включая интеллектуальную, коммерческую и техническую информацию, содержащую также технологическое управление производством наукоемких товаров. Несмотря на ряд недостатков, подобное совместное предпринимательство обеспечивает выполнение главной цели:

достижение с помощью партнера некоторого стратегического конкурентного преимущества, которого обеим сторонам сложно или невозможно достичь независимо друг от друга. Одно из важнейших направлений реализации проектов совместного предпринимательства заключается, в конечном счете, в получении возможности использования новых знаний, оформленных в виде объектов интеллектуальной собственности.

Анализ соглашений о создании совместных исследовательских филиалов показывает, что ведущие компании США и Японии продолжают поддерживать между собой партнерские отношения не только в целях ускорения инновационного процесса, но и для того, чтобы помешать конкурентам достичь уровня высокой конкурентоспособности.

При реализации проектов совместного предпринимательства каждая из сторон может вкладывать интеллектуальный и/или материальный и денежный капитал. В качестве интеллектуального капитала могут выступать патенты, авторские права, торговые секреты и товарные знаки. Значительная часть соответствующего интеллектуального капитала заключена в людях (человеческий капитал). Прочий интеллектуальный капитал (структурный) также можно использовать совместно, например доступ на рынок, взаимоотношения с покупателями и т. д.

В последнее время все чаще деятельность зарубежных подразделений нацелена именно на использование глобального научно-исследовательского потенциала, включая привлечение высококвалифицированных научно-инженерных кадров, участие в выполнении и финансировании совместных научных проектов. В этом случае целью ТНК является и преодоление узких мест или недостатков, слабостей в собственных исследованиях, и поиск новых возможностей для усиления технологических компетенции компании путем создания новых контактов, реализации проектов в принципиально новой для компании интеллектуальной среде. Усиление тенденции к использованию глобальной исследовательской стратегии для развития технологического потенциала отмечает ряд исследователей. Они высказывают также мнение, что в будущем эта стратегия будет более важной, чем стратегия использования рыночных возможностей в глобальном масштабе. Размещение за границей научно-исследовательских центров становится ключевым звеном в распространении своей технологии и использовании иностранной.

Мотивы, определяющие размещение исследовательских подразделений компаний за рубежом, многообразны и зависят от профиля деятельности основной компании, от специфики отрасли, от условий размещения в принимающей стране. Как правило, поначалу исследования обеспечивают технологические потребности местного производственного филиала, а также проводят изучение рынка для товаров и услуг компании. Со временем наиболее активные исследовательские подразделения превращаются в самостоятельные научные центры, которые занимаются не только локальными проблемами, но и содействуют развитию общего потенциала компании, то есть фактически становятся новыми региональными подразделениями.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия. Мировая экономика и международные отношения. 2001. №8. стр. 32.

### Экономическая основа совместного предпринимательства — разделение труда

Определение «разделения труда» в различной справочной и экономической литературе подтверждает наши предположения о том, что данная категория имеет как экономическое, так и управленческое содержание. Например, в «Большом коммерческом словаре»<sup>15</sup> под разделением труда понимается обособление качественно-отличных видов трудовой деятельности в процессе совместного труда по функциональному (управление, преобразование предмета труда, подготовка к обслуживанию производства и работников), технологическому (виды работ), профессиональному (сложность работ) и квалификационным признакам (подготовка работников). Авторы «Новой иллюстрированной энциклопедии»<sup>16</sup> определяют разделение труда следующим образом: дифференциация, специализация трудовой деятельности, сосуществование различных ее видов. Различают общественное и техническое разделение труда, которое находит свое выражение в профессиональном разделении. На первый взгляд, приведенное выше определение слишком общее. Однако если трудовая деятельность может носить как производственный, так и управленческий характер, то и разделение труда — включать аналогичные аспекты.

Аналитический обзор представительного массива различной литературы показал, что проблема разделения труда интересовала общественность и в древности. Например, античные авторы (Сократ, Ксенофонт) подчёркивали положительное значение «выполнения каждой хозяйственной функции в соответствии с нормой, образцом» в целях увеличения дохода домашнего хозяйства.

Каким образом различные экономические школы определяют разделение труда? Одним из факторов богатства по А. Смиту, является увеличение производительности труда, который классик связывал, прежде всего, с прогрессом разделения труда. Ученый первым ввел данный термин в экономическую науку. В первой главе «Исследования о природе и причинах богатства народов» он привел пример булавочной мастерской, поразившей его тем, что простая булавка создавалась целым коллективом людей, каждый из которых специализировался на одной или нескольких операциях. Такая организация производства позволяла развивать ловкость работников и стимулировала техническое совершенствование производства, в частности применение машин. Причем, А. Смит указывал, что прогресс разделения труда связан не только с техникой и организацией производства. Рост производительности труда имеет экономический смысл только при наличии соответствующих рынков сбыта. Классический тезис А. Смита звучит так: «Разделение труда ограничивается размерами рынка».<sup>17</sup>

С середины XIX в. для общественной мысли характерна апология разделения труда. О. Конт и Г. Спенсер отмечали его благотворное значение для общественного прогресса, а отрицательные последствия считали необходимыми и естественными

<sup>15</sup> Большой коммерческий словарь / Под. ред. Т. Ф. Рябовой. — М: Война и мир, 1996, стр. 228.

<sup>16</sup> Новая иллюстрированная энциклопедия. Том 15. — М: Научное издательство «Большая российская энциклопедия», 2001, стр. 115.

<sup>17</sup> История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001, стр. 59.

издержками и относили их не к собственно разделению труда, а к искажающим внешним влияниям (Э. Дюркгейм). Социалисты-утописты, признавая необходимость и пользу разделения труда, вместе с тем искали пути ликвидации его вредных последствий для развития человека. А. Сен-Симон выдвинул задачу организации координированной системы труда, которая требует тесной связи частей и зависимости их от целого. Ш. Фурье для сохранения интереса к труду выдвинул идею перемены деятельности.

Особое место изучение экономической категории «разделение труда» занимает в трудах К. Маркса. По его мнению, существует разделение труда как внутри общества, так и внутри предприятия. Эти два основных вида взаимосвязаны и взаимообусловлены. Разделение общественного производства на его крупные роды (земледелие, промышленность и др.) К. Маркс назвал общим разделением труда; в свою очередь, подразделение этих родов на виды и подвиды (например, промышленности на отдельные отрасли) — частным; и, наконец, разделение труда внутри предприятия — единичным. Общее, частное и единичное разделение труда неотделимы от профессионального разделения, т. е. специализации работников. Данный термин употребляется также для обозначения специализации производства в пределах одной страны и между странами — территориальное и международное разделение труда.

К. Маркс научно обосновал историческую неизбежность и прогрессивность разделения труда, определил его значение для каждой экономической формации. Производство невозможно без сотрудничества, кооперации людей, порождающей определённое распределение деятельности. «Очевидно само собой, — писал К. Маркс, — что эта необходимость распределения общественного труда в определенных пропорциях никоим образом не может быть уничтожена определенной формой общественного производства, — измениться может лишь форма ее проявления».<sup>18</sup> Формы распределения труда находят прямое выражение в его разделении, которое обуславливает и существование исторически определённых форм собственности. «Различные ступени в развитии разделения труда, являются вместе с тем и различными формами собственности, т. е. каждая ступень разделения труда определяет также и отношения индивидов друг к другу соответственно их отношению к материалу, орудиям и продуктам труда»<sup>19</sup>.

Определяющим условием разделения труда, по Марксу, является рост производительных сил общества. «Уровень развития производительных сил нации обнаруживается всего нагляднее в том, в какой степени развито у неё разделение труда»<sup>20</sup>. При этом определяющую роль в его углублении играют развитие и дифференциация орудий производства. Как и А. Смит, К. Маркс считал, что разделение труда способствует развитию производительных сил, росту производительности труда. Накопление у людей производственного опыта и навыков к труду находится в прямой зависимости от степени разделения труда, от специализации работников на определённых видах труда. Технический прогресс неразрывно связан с развитием общественного разделения труда.

---

<sup>18</sup> Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения, 2 изд., т. 32, стр. 460–461.

<sup>19</sup> Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения, 2 изд., т. 32, стр. 460–461, т. 3, с. 20.

<sup>20</sup> Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения, 2 изд., т. 32, стр. 460–461, там же.

В середине XX века процесс разделения труда дошел до уровня управления, что сделало менеджмент модной наукой, которую руководители различного уровня активно изучают на практике и в бизнес-школах. За полвека в этой очень молодой науке возникло огромное число различных течений и направлений, каждое из которых обещало своим последователям процветание и успех в бизнесе.

Согласно идеям классиков (М. Вебера, А. Смита, Ф. Тейлора и Г. Эмерсона), следует максимально использовать преимущества разделения труда. Для этого, создавая систему управления, необходимо заранее четко распределить между членами организации права, обязанности, ответственность, исполнительские и управленческие функции. Менеджеров следует подбирать и обучать, добиваясь их соответствия профессиональным и должностным характеристикам, зафиксированным в тарифно-квалификационных справочниках и должностных инструкциях. Таким образом, принцип разделения труда в рамках современного менеджмента должен координировать «разделенный процесс» в новое целое, обеспечивающее более высокую производительную силу труда и эффективность функционирования фирмы<sup>21</sup>.

### **Основные формы совместного предпринимательства в «новой экономике»**

Среди важнейших форм совместного предпринимательства, по нашему мнению, находятся: межфирменные альянсы, создание совместных предприятий, производственная кооперация в различных формах, соглашения о продаже и/или обмене результатами творческой деятельности.

Многообразие условий и форм совместного предпринимательства свидетельствует о его широком распространении как способа межфирменного взаимодействия. Независимо от преследуемой цели (ослабление, предупреждение или усиление конкуренции) совместное предпринимательство выступает как основной механизм взаимодействия между соперничающими или взаимодополняющими фирмами. В рамках отраслевых и рыночных отношений сотрудничество неотделимо от конкуренции, представляет ее постоянное и необходимое дополнение. Реальная сфера взаимодействия между компаниями включает в себя комбинации разнообразных отношений, являющихся одновременно соперничеством и совместным предпринимательством. Тем не менее, для компаний более характерно стремление к сотрудничеству, хотя мотивы защиты собственных интересов и соперничества в этих отношениях постоянно присутствуют. Из этого вытекает особое значение коммуникаций и координации, способствующих установлению доверия между фирмами-соперниками, стремящимися или принуждаемыми к сотрудничеству<sup>22</sup>. Как отмечает российский исследователь Н. Иванова, особенностью формирования глобальных союзов компаний в области исследований и разработок в последние годы связана со смещением глобальных стратегических целей корпораций. На первых этапах развития между-

---

<sup>21</sup> Сайфиева С. Н., Быкадоров М. А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. — Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. — 2006. — №3. — С. 77–91. // <http://www.cemi.rssi.ru/me/articles/sajf-bik06-7.pdf>

<sup>22</sup> Hamdouch A. Concurrence et cooperation inter-firme // Economie appliquee. — P., 1998. — Vol. 51, №1. — P. 7–51, p. 45–46.

народной деятельности целью ТНК было расширение экономической деятельности путем организации новых производственных площадок, создания новых региональных отделений в чистом поле. Современная стадия международной деятельности корпораций связана с тем, что в современной теории фирмы называют защитой ключевых компетенции компании. Для этой цели ТНК направляют свои инвестиции прежде всего в слияния и поглощения. По данным ЮНКТАД, на эти цели используется более  $\frac{3}{5}$  общего объема прямых иностранных инвестиций в рамках триады (США, ЕС, Япония)<sup>23</sup>.

### **Альянсы как форма международного совместного предпринимательства.**

Активность компаний в области осуществления совместных проектов предпринимательства отмечается при реализации национальных сделок по слияниям и поглощениям компаний, то есть как из числа компаний, действующих на внутреннем рынке, так и трансграничных, участники которых действуют в разных государствах. На протяжении 90-х годов XX в. и первого десятилетия XXI в. доля трансграничных слияний и поглощений во всех сделках (включая национальные) менялась незначительно: в среднем она составляла 25% как по стоимости<sup>24</sup> так и по количеству сделок, и в 2008 г. достигла, по нашим оценкам, — 35–37%.

Развитие совместного международного предпринимательства в форме межфирменных альянсов было вызвано изменениями в сфере производства и конкуренции. В последние 2–3 десятилетия во все большем числе отраслей повышается уровень наукоемкости производства, что приводит к росту расходов на НИОКР и значительно ускоряет процесс продвижения новых товаров на рынки. Цикл жизни продукта сокращается, а расходы и риски, связанные с его производством, растут. В этих новых конкурентных условиях фирмы стремятся к повышению гибкости и регулируют инвестиции в НИОКР через межфирменные соглашения.

Кроме того, в условиях значительного сокращения военных расходов и усиления международной конкуренции на рынке вооружений предприятия используют межфирменные альянсы для реструктуризации сектора. Около 52% альянсов в этой группе заключаются исключительно между европейскими фирмами, отдававшими предпочтение созданию совместных производственных филиалов. Эти альянсы представляют собой «псевдоконцентрацию» и носят, прежде всего, оборонительный характер. Американские же компании выбрали стратегию внутреннего роста (приобретения и слияния), на которую приходится 31% операций по реструктуризации в секторе<sup>25</sup>. При этом европейские компании едва ли смогут противопоставить американскому стремлению к гигантизму создание совместных филиалов, поскольку, как показывает практика, стратегия американских фирм в большей мере соответствует международной ситуации.

---

<sup>23</sup> См. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия. Мировая экономика и международные отношения. 2001. №8. стр. 31.

<sup>24</sup> См. подробнее Владимирова И. Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №1.

<sup>25</sup> Mouline A. Les accords de cooperation inter-entreprises dans les technologies de l'information: Nouveaux apports quantitatifs et qualitatifs // Rev. d'economie industrielle. — P., 1999. — №89. — P. 85–104, с. 95.



По направлениям сотрудничества, преимущественно в сфере исследований и разработок, выделяют три основных вида альянсов:

- консорциумы предприятий, осуществляющие НИОКР (занимаются фундаментальными исследованиями, объединяют университеты, фирмы — потенциальные конкуренты, поставщиков, пользователей);
- «горизонтальные» консорциумы, объединяющие усилия участников в области прикладных исследований, для решения конкретных проблем;
- «вертикальные» консорциумы между поставщиками и потребителями, в которых часто участвуют университеты и государственные научные лаборатории.

Интенсификация роста числа межфирменных технологических альянсов в последние годы объясняется следующими причинами: возможностью с их помощью снизить риски и неопределенность НИОКР, ростом стоимости НИОКР, растущим открытием национальных рынков, возможностью получения доступа к дополняющим технологиям. Однако межфирменные альянсы, помимо определенных выгод содержат в себе и некоторые негативные моменты:

- растет вероятность сговора между участниками соглашения по поводу цен, рынков или продукции;
- существует опасность технологического грабежа мелких и средних фирм более крупными партнерами;
- возникает вероятность потери некоторых технологических решений, которые участники альянса не считают перспективными, но которые могли бы быть реализованы независимыми предприятиями;
- участие в технологическом сотрудничестве может чрезмерно сократить технологический спектр членов альянса, особенно самых мелких, приспособляющихся к техническому выбору объединения;
- возникает проблема стоимости сделок, связанных с процессом кооперации (управление совместными действиями, интеллектуальной собственностью, рисками и т. д.). Поэтому технологическое сотрудничество должно давать такое сокращение расходов на НИОКР, которое бы компенсировало их стоимость.

Во многом и стремление правительств промышленно развитых стран прямо включиться в создание технологических альянсов связано с максимизацией возможных выгод и сокращением потенциальных рисков. Министерство внешней торговли и промышленности (МВТБ) Японии, министерство обороны США и ведомства ЕС поддерживали организацию и финансирование многочисленных альянсов между предприятиями. Новая политика помощи кооперативным инновациям частично противостоит, а частично заменяет политику субвенций «национальным чемпионам», предоставления налоговых льгот на НИОКР или преференциальных государственных закупок.

### **Развитие фирменной кооперации в совместном международном предпринимательстве**

Кооперация — это форма взаимодействия, при которой предприятие приобретает у контрагентов готовые изделия (детали, узлы, агрегаты), а субконтрактинг — внешние услуги по выполнению технологических операций. Например, производственное предприятие покупает услуги по изготовлению рекламной продукции

или рекламное агентство заказывает полиграфию для клиента, размещая заказ в типографии<sup>26</sup>.

Международные экономические отношения осуществляются, прежде всего, посредством участия предприятий в международном разделении труда. Предприятие представляет собой самостоятельный хозяйствующий субъект, организующий деятельность социальных индивидов с целью производства различных благ для удовлетворения личного потребления или для продажи с целью получения прибыли.

Если на предприятии занято несколько людей, выполняющих различные операции, то перед нами — простейшая производственная кооперация. Целесообразно вспомнить, что в переводе с латинского (*cooperatio*) слово «кооперация» означает сотрудничество. Как экономическая категория производственная кооперация представляет собой основное звено современного устройства производительных сил. Она является такой формой организации труда, при которой множество людей трудятся совместно и планомерно в одном и том же процессе производства или в разных процессах производства, но связанных между собой. При этом, совместная работа, в ходе которой между участниками осуществляется разделение труда, называется сложной кооперацией.

Исторически, в ходе постепенного развития простая кооперация превратилась в мануфактуру, т. е. сложную кооперацию, основанную на применении ручной техники и разделении труда между работниками. Важная историческая роль мануфактуры состоит, прежде всего, в том, что она значительно повысила производительность труда рабочих. Ярким примером в этом отношении может служить производство иголок. В XVIII в. небольшая мануфактура с десятью рабочими производила в день 48 тыс. иголок, т. е. на одного рабочего приходилось 4,8 тыс. иголок. Между тем без разделения труда один рабочий не мог бы выработать и 20 иголок в день<sup>27</sup>. Значение мануфактуры состояло и в том, что она упрощала многие трудовые операции, сведя их к простым движениям, привела к специализации орудий труда и их совершенствованию, готовила кадры квалифицированных работников и тем самым подготавливала переход от ручного труда к машинам.

С возникновением машин мануфактурная мастерская уступила место фабрике. Фабрика, или завод, — форма организации производства, промышленное предприятие, основанное на использовании наемного труда рабочих и применяющее систему машин для производства товаров. Машина обеспечивала огромный рост производительности труда. Так, ремесленник выработывал в день 15–20 иголок, рабочий мануфактуры — 4800 иголок, а рабочий фабрики — около 600 тыс. иголок в день<sup>28</sup>.

Поскольку производственный процесс на предприятии представляет воплощение производственной кооперации, анализ процесса роста национальных и образования международных предприятий, участвующих в международных экономических отношениях, фактически есть не что иное, как изучение производственной кооперации

---

<sup>26</sup> Сайфиева С. Н., Быкадоров М. А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. — Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. — 2006. — №3. — С. 77–91. // [www.cemi.rssi.ru/me/articles/sajf-bik06-7.pdf](http://www.cemi.rssi.ru/me/articles/sajf-bik06-7.pdf)

<sup>27</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935. Т. I. С. 10.

<sup>28</sup> Маркс К. Капитал. М., 1931. Т. I. С. 355.

на разных уровнях ее развития — на национальном и на международном. При этом заметим, что процесс налаживания производственной деятельности на каждом предприятии имеет две характерные стороны — организационную и социальную, которые и являются критериальными признаками их образования. В соответствии с таким подходом существуют и разные организационные и социальные формы предприятий. Рассмотрим сначала их организационные формы.

Критерием организационных форм предприятий являются особенности их производственного устройства и управления. В зависимости от этих особенностей организационные формы современных предприятий делятся на две большие группы: однозаводские предприятия и объединения предприятий.

Еще в недалеком прошлом малые предприятия занимали подчиненное положение в общественном производстве. Но с конца 1960-х г. под влиянием научно-технического прогресса в структуре национальных экономик разных стран заметно возросла роль этих хозяйствующих единиц, что и позволило рассматривать их в качестве особой организационной формы.

Несмотря на широкое распространение мелких и средних предприятий крупное однозаводское предприятие чаще всего представляет акционерное общество, которое остается основой экономической структуры экономики промышленно развитых стран. А подавляющая часть малых предприятий связана с крупными хозяйствующими единицами, поставляя им запасные части или оказывая отдельные услуги по дизайну, менеджменту и др. В крупных транснациональных корпорациях формируются целые сети субподрядчиков, насчитывающих несколько десятков тысяч.

Особым видом многоотраслевых структур является конгломерат. В отличие от концерна, в котором многие входящие в него предприятия имеют производственную связь, в конгломерате интегрируются хозяйствующие единицы, часто не имеющие друг с другом функциональных связей. В странах промышленно развитых они первоначально появились не вследствие роста концентрации производства, а как продукт спекулятивных операций финансового капитала. Финансовые группы, скупая различные предприятия, стремились перекроить сферы влияния внутри страны и за ее пределами. Результатом этой спекулятивной деятельности и явились конгломераты. В одних странах они распались, а в других устояли, обрели новое дыхание и существуют под именем финансово-промышленных групп (ФПГ). Типичным примером развивающейся финансово-промышленной группы может служить японская группа Toyota, в которой насчитывается 15 компаний. Они занимаются производством деталей и сборкой автомобилей, изготовлением прецизионных и ткацких станков, выпускают текстиль, потребительские товары, оказывают услуги, ведут научные исследования и осуществляют экспортно-импортные операции. Стержневая крупная фирма Toyota контролирует все входящие в группу компании, располагая пакетом акций в каждой из них — от 22,7 % акций в IT Steel Works до 39,8 % в Toyota auto bodies<sup>29</sup>.

По существу концерны представляют собой финансово-промышленные группы, которые, как правило, включают банки и другие финансовые организации, которые занимаются финансовым обслуживанием компаний, входящих в группу. В результате между ними складывается финансовая взаимозависимость. Однако, несмотря

---

<sup>29</sup> Чибриков Г.Г. О финансово-промышленных группах // Российский экономический журнал. 1994. №2. С. 83.

на это, головная фирма не осуществляет жесткого централизованного управления всеми подразделениями ФПГ, которые сами координируют свои действия в целях ограничения конкуренции и гарантии надежности поставок и сбыта продукции. В конечном счете, участники финансово-промышленной группы повышают эффективность функционирования своей производственной деятельности.

В России также идет процесс формирования финансово-промышленных групп. Одной из первых была зарегистрирована ФПГ «Русхим», которой в 1995 г. были переданы в траст на три года государственные пакеты акций пяти крупных предприятий химического комплекса России. Целью их создания является объединение промышленного и финансового капитала, что должно обеспечить скоординированное развитие сопряженных производств разных отраслей, способствовать прогрессивным структурным сдвигам в промышленности, а также сыграть решающую роль в укреплении международной конкурентоспособности российской экономики.

Среди существующих многозаводских структур выделяются своей спецификой так называемые холдинги. Холдинговые компании сами не являются производителями, но владеют контрольным пакетом акций предприятий и выполняют в их интересах ряд различных функций. В зависимости от поставленных целей холдинги могут централизовать функции снабжения и сбыта продукции; проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; координировать инвестиционную деятельность в соответствии с развитием производства и изменением конъюнктуры рынка; осуществлять экспортно-импортные операции и выполнять другие централизованные функции. Холдинговые компании могут создаваться как самими предприятиями, так и с помощью органов государственного управления. Но во всех случаях происходит передача акций предприятий холдинговой компании и делегирование ей полномочий по управлению определенными видами деятельности.

### **Совместные предприятия (СП)**

Для обозначения правовой формы реализации совместного предпринимательства преимущественно часто используется термин «совместное предприятие» — joint ventures. А сущностью его является создание предприятия с участием иностранного капитала. В общем плане следует подчеркнуть две особенности: а) и в России и за рубежом любое акционерное общество, в котором участвует более чем один инвестор-акционер представляет из себя по существу совместное предприятие; и совершенно неважно — резидент он или иностранное юридическое или физическое лицо; б) за рубежом термин joint ventures имеет смысл юридического оформления вложения только средств в риск-проекты, то есть рискованного финансирования, а не принимаемого у нас одного смысла — создания фирмы с участием иностранного капитала.

Финансирование этих фирм сопряжено с очень высокой степенью неопределенности и рискованности (что и получило отражение в используемом для их обозначения термине «венчур»). Для стартовой фирмы характерны такие типы риска, как технический, экзогенный и традиционный. Первый риск связан с технической неопределенностью успеха разработки прототипа, необходимого для дальнейшего развития фирмы. Экзогенный предполагает возможность быстрого морального устаревания продукта фирмы. Традиционный риск связан с неопределенностью издержек и спроса, определяющих величину денежных потоков фирмы: так, напри-

мер, экономический спад может привести к банкротству фирмы, которая в других условиях оказалась бы прибыльной. Риск вложений в венчуры возрастает и из-за большого удельного веса нематериальных активов, которые не смогут покрыть убытки инвесторов в случае банкротства. Ввиду неопределённости и вытекающей из нее асимметрии информации, имеющейся у менеджеров и инвесторов венчура, последние лишены возможности достоверно оценить перспективы вложений в него. Вследствие этого венчурам на ранних этапах развития недоступно финансирование ни путем выхода на публичные рынки ценных бумаг, агенты которых основывают свои ожидания на широко доступной информации, ни посредством обычных банковских ссуд.

Сказанным обусловлена потребность в финансовом посредничестве нового типа — рисковом, для которого характерна прежде всего покупка доли в собственном капитале фирмы. Эта отличительная черта рискового финансирования определяется как спецификой природы активов венчура (в первую очередь, это отсутствие достаточного количества материальных активов, которые могут быть использованы в качестве обеспечения займа), так и с имеющимся у венчуров большим потенциалом роста, в силу которого их основная доходность впоследствии обеспечивается именно приростом капитала. Этим и объясняется сильная вовлеченность агентов рискового финансирования (рисковых капиталистов) в деятельность венчура, позволяющая смягчать проблемы асимметрии информации и морального ущерба (содержательно раскрываемые чуть ниже), для чего используются максимально возможная детализация самого контракта, последующий интенсивный мониторинг действий менеджмента венчура, участие в разработке стратегий венчура и оказание ему разнообразных консультационных услуг.

Инструментом рискового финансирования выступает рисковый капитал. В своей наиболее распространенной форме это адекватный условиям современного научно-технического прогресса способ учредительства стартовых наукоемких, высокотехнологических фирм, своеобразие которого заключается в сочетании и переплетении различных приложений акционерного, ссудного и предпринимательского капитала. Рисковые фирмы-инвесторы подразделяются на следующие категории: независимые частные фирмы рискового капитала (преобладающая форма); специализированные дочерние компании крупных корпораций; филиалы финансовых институтов; компании, связанные с государственной поддержкой инноваций мелкого бизнеса.

Хотя первый современный фонд рискового капитала (American Research and Development Corporation — ARDC) был организован еще в 1946 г. для финансирования коммерческих применений технологий, разработанных в Соединенных Штатах во время второй мировой войны, компании рискового капитала стали разрастаться лишь в 1960-е годы, а бурный рост их численности и активов стал наблюдаться с конца 1970-х, когда во многих ключевых отраслях открылись возможности быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок<sup>30</sup>.

Первой юридической формой компаний рискового капитала, широко распространенной вплоть до конца 1970-х годов, были взаимные фонды закрытого типа, собиравшие средства путем прямой продажи инвесторам акций, подлежащих, при

---

<sup>30</sup> Joint Ventures in the USA// Journal of Financial Economics. — 1999. — v. 51. — №22. — P. 6–10;

желании, переуступке другим инвесторам<sup>31</sup>. Ввиду ликвидности вложений в такие фонды, временной горизонт их деятельности никак не ограничивался, равно как и доступность вложений для инвесторов любого типа. Однако из-за высокого риска, институциональные инвесторы поначалу проявили к ним незначительный интерес, и акции этих фондов были проданы преимущественно частным лицам, многие из которых, не получив безосновательно обещанной брокерами немедленной прибыли, предъявляли руководителям фондов претензии.

Если до середины 1980-х годов крупные корпорации скорее экспериментировали с рискованым финансированием, хотя и в широких масштабах, то в конце 1990-х их вложения в рискованный капитал — как в независимые партнерства, так и непосредственно в частные фирмы-венчуры — существенно возросли. Этому способствовал не только громкий успех ряда рискованных инвестиций того периода, но и более глубокие причины. Во-первых, многие известные корпорации, традиционно (в течение почти столетия) полагавшиеся на собственные центральные научно-исследовательские лаборатории в качестве источника идей в отношении новых продуктов и технологий, накопили значительный опыт экспериментирования по использованию в этих целях разных альтернатив (создание совместных предприятий-венчуров, поглощение других фирм и сотрудничество с университетами), что побудило их к пересмотру способа управления инновациями. Жизнь показала, что из-за трудностей управленческого характера корпорациям удается извлечь из централизованных служб НИОКР лишь малую часть потенциальных выгод. Многие перспективные идеи не разрабатывались совсем или получали коммерческое применение в рамках новых фирм, основанных бывшими сотрудниками корпораций, покинувшими «родительские фирмы» именно с этой целью. Внешнее рискованное финансирование зачастую оказывалось более эффективной альтернативой проведению внутрикорпоративных НИОКР, что подтверждается конкретными успехами быстрорастущих высокотехнологичных фирм, — например CISCO Systems.

К участию в рисковом финансировании корпорации подтолкнуло также развитие Интернета с возможностями новых способов ведения бизнеса и в сфере услуг и в производстве, поскольку применение этих возможностей требовало средств, превосходящих внутренние ресурсы отдельно взятых корпораций. Наконец, интерес к такому участию стимулировался и усилением потребностей в нем со стороны независимых фирм рискованного капитала. В конце 1990-х годов, в условиях обострения конкуренции в сфере деятельности рискованного капитала, последние стали все в большей мере усматривать в сотрудничестве с корпорациями источник дифференцированных конкурентных преимуществ. При этом они стремились не только привлекать корпорации в качестве инвесторов (партнеров с ограниченной ответственностью), но и создавать с ними различные совместные структуры. Так, фирма рискованного капитала Softbank основала совместное предприятие с корпорацией K-mart с целью предоставления постоянным розничным клиентам бесплатного доступа к Интернету, возможности приобретения товаров со скидкой и получения услуг от Yahoo!, в которую «Softbank» инвестировала средства на этапах становления и раннего развития. Рисковая фирма

---

<sup>31</sup> Венчурный капитал в США// Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати). Информационный бюллетень ВИНТИ. №4. Москва 2004 г., стр. 9.

Kleiner Perkins вложила средства в фонд Java, через который корпорации, заинтересованные в стимулировании спроса на программное обеспечение, написанное на языке «Java», могли инвестировать в компании, являющиеся потенциальными пользователями данных программ.

В рамках названных выше форм деятельности крупных корпораций средства рискованного финансирования зачастую представляют собой не чистое приращение доступных им ресурсов, а лишь замещение средств, ранее относимых к поступлениям из внутрикорпорационных источников.

Совместные предприятия появились в России относительно недавно, хотя в мировой экономике их деятельность достаточно известна. Они базируются часто на разных формах собственности, создаются путем объединения имущества отечественных и зарубежных физических и юридических лиц. Взносы учредителей СП могут быть сделаны деньгами и ценными бумагами, основными и оборотными средствами.

Управление совместными предприятиями учредители осуществляют через специально созданный ими орган. Владельцы СП несут имущественную ответственность только в пределах сделанных ими вкладов.

Разновидностью участия государства непосредственно в производстве являются смешанные компании. В этих объединениях, как правило, носящих форму акционерных обществ, государству принадлежит часть акций, а другая доля находится в руках частных вкладчиков. Смешанные компании осуществляют свою хозяйственную деятельность на предпринимательской основе в соответствии с законом об акционерных обществах. И хотя они и выступают в качестве самостоятельных юридических лиц, но тем не менее пользуются некоторыми преимуществами по сравнению с частными фирмами. Эти привилегии выражаются нередко в гарантированных поставках сырья и топлива с других государственных предприятий, в обеспеченном рынке сбыта произведенной продукции, в получении государственных субсидий, в предоставлении экспортных дотаций, импортных лицензий и других льгот.

Управление смешанными компаниями осуществляется так же, как и руководство акционерными обществами. Они могут разрабатывать планы совместно с министерствами или ведомствами, представляющими государственную часть акций в этих компаниях.

### **Направления деятельности иностранных компаний в России в области совместного предпринимательства**

Если обратиться к методам осуществления проектов совместного предпринимательства в России то необходимо отметить, что в этой области иностранные компании уже приобрели на российском рынке достаточный опыт. Рассмотрим подробнее направления усилий иностранных компаний по организации совместных проектов.

#### **1. Создание совместного предприятия**

Процесс организации нового предприятия с нулевого цикла практически не используется иностранными компаниями — все иностранные компании предпочитают купить желательно готовое предприятия с налаженными функциональными службами. Причем это касается не только производственных предприятий, но и фирм действующих на рынке услуг. Так, с целью выхода на новые рынки сбыта строительных услуг в начале 2002 г. финская строительная фирма Skanska East Europe Oy приобрела

80% девелоперской компании Петербургстрой за сумму около 2 млн. долл. Оставшиеся 20% акций сохранил за собой менеджмент компании. ОАО Петербургстрой основано в 1997 г. Учредителями выступали Балтонэксимбанк, ЗАО Домостроительный комбинат №3, АООТ Петрострой, ЗАО Ассоциация Севзаптрансспецстрой, ЗАО Строительный трест 106, ЗАО Госстрой. В настоящее время компания объединяет около 10 компаний, в том числе строительную, транспортную, консультационную, а также домостроительный комбинат, агентство недвижимости. Оборот компании в 2001 г. составил 18 млн.долл. Skanska East Europe Oy — подразделение Skanska OY, второй по величине строительной компании в Финляндии. С 1994 г. выполнила на территории России около 60 проектов, крупнейшие из которых — второй магазин IKEA в Москве, бизнес-центр Арбат, завод Akzo Nobel.

Новое приобретение позволит финской компании, которая до сих пор бралась лишь за крупные производственные и коммерческие объекты, закрепиться на рынке жилой недвижимости, на котором традиционно сильны позиции Петербургстроя. Финская компания давно искала местного партнера для строительства и в лице Петербургстроя приобрела сильную команду менеджеров, способную быстро реагировать на изменения рыночной ситуации. С помощью Петербургстроя финская компания рассчитывает развивать в первую очередь жилищное строительство, объем которого у Skanska East Europe Oy до сих пор был довольно скромным. В Петербурге Skanska строила только квартиры высшей ценовой категории для сдачи в аренду. Компания Петербургстрой сейчас ведет работы на семи жилищных объектах, а общий объем текущего строительства компании составляет 200 тысяч кв. м. Петербургстрой стала уже вторым местным, партнером, поглощенным Skanska. В октябре 2001 г. финны приобрели московскую компанию Olson, которая специализируется на мелких подрядных и отделочных работах. Участники рынка считают, что Skanska первой сделала то, к чему давно стремятся иностранные строители, работающие в России.

Благодаря альянсу с российской строительной компанией Skanska формирует целый ряд сравнительных конкурентных преимуществ:

- она выходит на новый для нее рынок жилищного строительства,
- сможет сэкономить в первую очередь на стоимости рабочей силы
- установление хороших отношения Петербургстроя с петербургской администрацией (впрочем, финская компания и сама уже обзавелась партнерами в Смольном. Соучредителем Skanska Development выступает комитет по управлению городским имуществом)<sup>32</sup>.

Такую же политику демонстрирует корпорация United Bakers на российском рынке печенья крекеров и сухих завтраков. В сентябре 2002 г. Она приобрела смоленского производителя крекеров и печенья — компанию Вязьмапищевик. Рынок упакованного печенья считается одним из наиболее перспективных в российском пищевом. Управляющая компания United Bakers зарегистрирована в России в форме ЗАО в 2002 г. Она была создана для управления воронежским ОАО Крекер и псковским ОАО Любятово. Структура акционеров не раскрывается. По оценке компании, основанной на исследовании GfK, доля United Bakers на рынке крекеров составляет более 34%, экструзионных

---

<sup>32</sup> Щербакова А. Впервые иностранная компания становится совладельцем крупной российской строительной фирмы //Ведомости 14.02.2002. <http://www.marketsurveys.ru/>



продуктов питания (сухих завтраков) — 16%, печенья — 13%, промышленных экструзионных полуфабрикатов (воздушный рис) — более 90%. В 2003 г. объем продаж составил 60 млн. долл. В сентябре 2003 г. компания Ростфудс продала контрольный пакет акций (более 60%) смоленского ОАО Вязьмапищевик компании United Bakers. Сумма сделки не раскрывается, но в 2003 г. United Bakers приобрела не только Вязьмапищевик, но и компанию Пищевик во Владимирской области, удвоив, таким образом, количество своих кондитерских активов, и недавно выкупила долю в капитале своих компаний, принадлежавшую ранее ЕБРР. В декабре 2001 г. венчурный фонд ЕБРР Eagle Venture Partners вошел в акционерный капитал воронежского Крекера, полученные средства были потрачены на покупку 88,4% акций ОАО Любятово у Альфа-банка. Как было сообщено на конференции, за совокупную долю в ЗАО United Bakers, Крекере и Любятово ЕБРР получил 10 млн. долл., вложив в проект чуть более полутора лет назад 4 млн. долл. При правильной стратегии продаж у United Bakers есть огромный потенциал роста.

Приобретение иностранным партнером части пакета акций может помочь основному акционеру решить стратегические задачи. Например. Недавно английская компания Fleming Family&Partners приобрела крупный пакет акций Сибирско-Уральской алюминиевой компании, часть заводов которой находится в Свердловской области. С помощью нового партнера СУАЛ намерен привлечь международные капиталы для своего развития, а также высококвалифицированных менеджеров. Официальные представители ОАО «СУАЛ-Холдинг» неоднократно заявляли в течение 2002 г. о намерении компании выйти на фондовые биржи мира. Для этого необходимо было перевести все предприятия группы на единую акцию и заручиться поддержкой иностранных партнеров, которые своим реноме помогли бы разместить ценные бумаги. Еще один шаг в направлении был сделан несколько месяцев назад. Главный собственник СУАЛа В. Вексельберг оставил пост президента, сохранив за собой кресло председателя совета директоров. В компании решили придерживаться мировых стандартов, когда собственник бизнеса не является его непосредственным руководителем. Компании СУАЛ и Fleming объявили, что собираются создать объединенную международную промышленную группу. Для этого планируется слить металлургические и горнодобывающие активы двух компаний в единую транснациональную корпорацию и уже через два года выпустить 25% акций новой структуры на одну из западных бирж<sup>33</sup>.

Транснациональная корпорация Mondo Europe, которая является подразделением корпорации Anglo-American, достигла договоренности о приобретении 68,5% акций холдинга «Сыктывкарский лесопромышленный комплекс» (Коми) Условия сделки не разглашаются. Контрольный пакет, который составит приблизительно 87,9%, станет частью компании Nozidealer, которая является подразделением Mondo Europe. Компания Nozidealer является лидером по производству офисных бумаг с производственными мощностями в четырех странах Европы и объемом производства более миллиона тонн. Инвестиции компании Nozidealer в СЛПК по объему средств являются на сегодняшний день одними из крупнейших прямых иностранных инвестиций, как в Республике Коми, так и в российской лесной и целлюлозно-бумажной отрасли. СЛПК является ведущим производителем офисной и офсетной бумаги в России<sup>34</sup>.

<sup>33</sup> «Британский профиль Суала»// Деловой квартал (Екатеринбург), 20.01.2003.

<sup>34</sup> «Контрольный пакет потяжелел»// «Республика» (Сыктывкар), 12.03.2002.

## 2. Установление контроля за ресурсами

Для современного этапа рыночной конкуренции крупных компаний характерным является поиск наиболее редких и ценных ресурсов с целью их включения в свой арсенал и использования в соперничестве с другими компаниями. В настоящее время одним из таких ресурсов являются квалифицированные специалисты и ученые, находящиеся за пределами страны базирования компании. Именно поэтому крупные компании, особенно те, которые осуществляют деятельность в наукоемких сегментах рынка, стремятся поставить под контроль потенциальные возможности специалистов и ученых в области инноваций за рубежом, в том числе и в России.

Американский телекоммуникационный гигант Motorola известен своими достижениями на рынке высокотехнологичной продукции. В России компания имеет самую большую долю рынка мобильных телефонов. За 2003 г. оборот компании в России вырос на 100 млн. долл., а к 2010 г. он может достичь 1 млрд. долл. в год. Однако интересы компании в нашей стране не ограничиваются рынком сотовых телефонов. Как отмечает один из руководителей фирмы М. Зафировски «Мы много тратим средств на НИОКР. Успех Motorola в России во многом связан с деятельностью центра по разработке программного обеспечения, расположенным в Санкт-Петербурге».

В ближайшее время компания не намерена организовывать собственное производство на территории России, предпочитая реализовывать большую часть инвестиций в российский рынок на развитие расположенного в Санкт-Петербурге центра, занимающегося разработкой программного обеспечения. Общемировой объем инвестиций, направляемых Motorola на научно-исследовательские разработки, достигает 3,7 млрд. долл. в год. Из них 60% расходуется именно на разработку программного обеспечения. Компания не скрывает, что в России она заинтересована в молодых специалистах — выпускниках российских технических вузов<sup>35</sup>.

## 3. Создание сбытовых филиалов и продвижение иностранной фирмой собственных брендов на внутреннем рынке

Некоторые иностранные компании на первом этапе деятельности на российском рынке ограничиваются созданием сбытовой сети. Например, финский мебельный концерн ISKU Oy учредил дочернюю компанию ISKU Russia (Москва) для работы на российском рынке. Как говорится в сообщении концерна, создание ISKU Russia позволит ISKU самостоятельно осуществлять экспорт в Россию, расширить дилерскую сеть и в будущем открыть здесь склад готовой продукции. ISKU поставляет свою продукцию в Россию на протяжении 40 лет. Приоритетным направлением на российском рынке является продажа мебели для офисов и общественных помещений. Сейчас годовой оборот ISKU в РФ составляет около 2 млн. евро, а в 2004 г. концерн планирует увеличить его в два раза. Как отметил М. Хукканен, директор по экспорту концерна, «в отличие от многих стран Европы, российский мебельный рынок имеет отчетливую структуру роста и этим привлекателен для ISKU»<sup>36</sup>.

Транснациональный фармацевтический холдинг Natur Product является одной из немногих компаний на фармацевтическом рынке России, успешно сочетающих продвижение собственных брендов (с возможностью производства в перспективе)

<sup>35</sup> <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=2088>, 19.11.2003.

<sup>36</sup> Финансовые Известия, 05.09.2003.

на фармацевтическом рынке России и СНГ и реализацию собственной продукции и продукции сторонних производителей через собственную оптовую и розничную сеть продаж. В 2003 году компания Natur Product выпустила более 40 новых наименований фармацевтической продукции и биологически активных добавок, компания открыла 19 аптек в дополнение к существующим 132. На середину 2003 г. в состав холдинга входили 21 дистрибьюторская дочерняя компания, расположенные в России и странах СНГ, 141 розничная аптечная точка, расположенная в 19 регионах страны и 40 городах. Отличительной чертой организации работы холдинга является локальное управление розничной и оптовой сетью на уровне филиалов, что обеспечивает более эффективное развитие бизнеса.

Продукция компании Natur Product выпускается на предприятиях в Европе и включает более 90 наименований различных лекарственных препаратов и БАД. В планах руководства компании в будущем году начать проектирование завода по выпуску жидких форм в России. Общий торговый оборот компании в 2002 году составил 58 млн. долл. Чистая прибыль по итогам 2002 года составила 3 млн. долл. Акционерами компании являются Европейский банк реконструкции и развития и иностранные инвесторы, незначительные доли принадлежат российским топ-менеджерам. Расширение операций на рынке обеспечивается политикой покупки предприятий российской розничной сети, прежде всего аптек с целью создания первой российской национальной аптечной сети — Natur Product<sup>37</sup>.

Довольно часто проекты транснациональных компаний под видом создания промышленных предприятий преследуют цель организации только продаж. Эти действия иностранных компаний не пользуются одобрением местных властей. Например, в конце 2002 г. итальянская Ассоциация производителей обуви (ANCI) предложила администрации Санкт-Петербурга организовать производство обуви в данном городе. Однако после выделения участка итальянская сторона заявила о намерении получить в Санкт-Петербурге склады с режимом таможенной зоны для своих товаров. Этого не ожидали представители российской стороны. Несмотря на противоречия, ассоциация «Санкт-Петербургская обувная палата» и итальянская Ассоциация производителей обуви подали в Европейскую комиссию заявку на получение гранта в размере 240 тыс. евро сроком на 18 месяцев для проведения подготовительных работ по реализации проекта создания промышленной зоны по производству итальянской обуви в Санкт-Петербурге и проведению маркетинговых исследований обувного рынка Санкт-Петербурга<sup>38</sup>.

#### **4. Инвестиции с целью освоения экспортных ресурсов**

Одним из важнейших направлений организации совместного предпринимательства в России — производство товаров, пользующихся спросом на мировом рынке. Важнейшее направление здесь — освоение и добыча полезных ископаемых. В этой области иностранные финансово-промышленные группы активно действуют на территории России.

---

<sup>37</sup> Чернов А. Транснациональный холдинг «Natur Продукт» на российском фармацевтическом рынке// Время новостей 24.10.2003.

<sup>38</sup> Грибанов В., Зырянова М. Итальянская обувная зона запуталась в противоречиях// «Деловой Петербург» (Санкт-Петербург), 08.04.2003.

Здесь стоит упомянуть о гигантском проекте по участию иностранных ТНК в реализации проектов по развитию добычи и последующего экспорта российского сжиженного газа в США в рамках проекта Сахалин-2. Оператором нефтегазового проекта Сахалин-2 является компания Sakhalin Energy. Ее акционеры — Shell Sakhalin Holdings (55%), Mitsui Sakhalin Holdings (25%) и Diamond Gas Sakhalin, дочка Mitsubishi (20%). Консорциум разрабатывает Пильтун-Астохское нефтяное и Лунское газовое месторождения с суммарными запасами около 600 млн. т нефти и 700 млрд. куб. м газа. Весь добываемый газ планируется сжигать и экспортировать в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), на долю которых приходится 70% мирового потребления СПГ.

Долгое время консорциум Sakhalin Energy искал покупателей газа. Первые контракты были подписаны в мае 2003 г.: сначала 24-летний контракт с японской Tokyo Gas на поставку 1,1 млн. т СПГ в год начиная с 2007 г., а затем — 22-летний контракт с Tokyo Electric Power на закупку около 2 млн. т СПГ в год начиная с апреля 2007 г. Эти контракты позволят реализовать менее четверти от предполагаемого объема производства СПГ в рамках проекта Сахалина-2 (9,6 млн. т в год)<sup>39</sup>.

Японская Mitsubishi — акционер Sakhalin Energy — объявила о строительстве импортного терминала СПГ в Калифорнии. Компания подписала 40-летний договор аренды участка площадью около 11,2 га на территории калифорнийского порта Лонг-Бич. Здесь планируется построить крупнейший в штате импортный терминал по приему СПГ мощностью 5 млн. т в год, а также газохранилище объемом 320 000 куб.м. Строительство терминала должно быть завершено до конца 2006 г. Компания инвестирует в строительство около 45 млрд. иен (385 млн. долл.). Одна из главных причин, побудивших Mitsubishi начать этот проект, — ожидаемый резкий рост спроса на этот вид топлива в США.

По данным Deutsche Bank Securities, мировой спрос на СПГ в течение ближайших пяти лет может вырасти с нынешних 100 млн. т до 157 млн. т в год, в первую очередь за счет североамериканского рынка. По оценке FERC, США испытывают потребность в импорте около 14 млн. т СПГ в год, но уже к 2006 г. спрос на импортный СПГ здесь может достичь 70 млн. т в год. С большой вероятностью в США будет поставляться СПГ, добываемый в рамках проекта Сахалин-2.

### **Проблемы, сдерживающие развитие совместного предпринимательства в России**

Основной проблемой, сдерживающей развитие совместного предпринимательства российских компаний с зарубежными фирмами является недоработанность правовых положений.

Анализируя отечественные правовые реалии, к сожалению, приходится признать, что Российская Федерация на сегодняшний день является государством с высокими политическими рисками для иностранных инвестиций. Это обусловлено тем, что мы имеем недостаточно развитые правовые механизмы защиты прав инвесторов. К такому же выводу приходят и другие правоведы. Например, Е. А. Кузьмичева пишет: «Тормозом инвестирования зарубежными компаниями в экономику России является

---

<sup>39</sup> Ведомости 26.05.03 [<http://www.marketsurveys.ru/index.nsf/okonh/folders/s710013>]

повышенный инвестиционный риск политического, юридического и инфляционного характера. Иностранные инвесторы, работающие в производственной сфере, особо отмечают неполноту и отрывочность, а зачастую и недоступность объективной информации о потенциальных объектах крупных вложений капиталов»<sup>40</sup>.

Для того, чтобы обеспечить практическую реализацию принципа быстрой, адекватной и эффективной компенсации в пользу иностранного инвестора, пострадавшего от реализации факторов политических рисков 18 марта 1965 г. был принят один из основополагающих источников международного инвестиционного права — Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств (принята в г.Вашингтоне, вступила в силу после ратификации 20-ю государствами — участниками Конвенции) (далее — Вашингтонская конвенция)<sup>41</sup>. По состоянию на июль 2008 г. ее подписали 155 государств, из них 143 ее ратифицировали<sup>42</sup>.

В 1992 году Российская Федерация подписала Вашингтонскую конвенцию, но Федеральный закон о ее ратификации РФ до сегодняшнего дня не принят. Это означает, что Вашингтонская конвенция не имеет юридической силы для нашей страны: иностранные инвестиции, произведенные в экономику России и инвестиции резидентов нашей страны в экономику других стран не могут быть защищены путем применения установленной этой конвенцией процедуры.

Тем не менее, гражданское законодательство нашей страны содержит в себе целый ряд правовых механизмов направленных на снижение некоторых видов предпринимательских рисков. К таким правовым механизмам относятся защита права собственности и других вещных прав, ответственность за неисполнение обязательств, в том числе обязательств, вытекающих из причинения вреда, установленные Гражданским Кодексом РФ и целым рядом законов и подзаконных нормативных актов, посвященных отдельным институтам гражданского права. Защитное действие этих правовых механизмов распространяется на иностранных инвесторов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в нашей стране на законных основаниях. Логическим продолжением реализации политики Российского государства в отношении иностранных инвестиций стали изменения, внесенные в законодательство весной 2008 года.

29 апреля 2008 г. вступил в силу Федеральный Закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства»<sup>43</sup>. Распространяя

---

<sup>40</sup> Кузьмичева Е. А. Пути создания благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику // СПС КонсультантПлюс «Комментарии законодательства». 02.07.2008. Электронная версия документа.

<sup>41</sup> Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств от 18 марта 1965 г. // Международное частное право. Сб. документов / Сост. К. А. Бекашев, А. Г. Ходаков. М.: Изд-во «БЕК», 1997. С. 592–606

<sup>42</sup> [http://www.un.org/russian/online/search/searchres\\_sp\\_ag11.asp?sp\\_org=+59%2C](http://www.un.org/russian/online/search/searchres_sp_ag11.asp?sp_org=+59%2C), 3 июля 2008 г.

<sup>43</sup> Федеральный Закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» // Собрание законодательства РФ, 05.05.2008, N 18, ст. 1940

свое действие не только на сферы производства оружия и боеприпасов, но и в такие мирные виды деятельности (инвестиции в которые до настоящего времени произвели достаточно много иностранных компаний), как телевизионное и радиовещание, оказание услуг связи (кроме сети интернет), этот закон, фактически, ставит иностранных инвесторов в указанных сферах под контроль ФСБ<sup>44</sup>.

Безусловно, Российское государство должно заботиться о своей безопасности, ограничивая свободу деятельности иностранных инвесторов в областях экономики, имеющих значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Указанным законом введен многоступенчатый механизм согласования проведения инвестиций, позволяющих иностранным компаниям контролировать деятельность российских предприятий в этих областях, введены серьезные меры юридической ответственности за нарушение положений этого закона, предусмотрены возможности для контроля за иностранными инвесторами со стороны ФСБ РФ.

В целом, введение государством подобных мер своей безопасности допустимо с точки зрения норм международного инвестиционного права. Проведение инвестиций в отрасли экономики другой страны, затрагивающие интересы ее безопасности, требует от иностранного инвестора безусловного соблюдения указанных интересов, и логически предполагает контроль за предпринимательской деятельностью инвестора со стороны государства, принимающего инвестиции.

Именно распространение на иностранных инвесторов защитного действия указанных правовых механизмов имеет в виду Российский законодатель, устанавливая статьей 4 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 29.04.2008)<sup>45</sup> правовой режим деятельности иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями, который не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности, предоставленный российским инвесторам.

Наиболее часто встречающимися в современном мире способами национализации, реквизиции или экспроприации собственности иностранных инвесторов являются неблагоприятные для них изменения действующего законодательства страны, принимающей инвестиции, в период реализации инвестиционного проекта. Казалось бы, гарантия от таких изменений установлена ст. 9 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». К сожалению, это впечатление во многом обманчиво, поскольку установленный нормами этой статьи правовой механизм: во-первых, распространяет свое действие лишь на приоритетные инвестиционные проекты, во-вторых, касается лишь увеличения совокупной налоговой нагрузки иностранного инвестора в период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» приоритетный инвестиционный проект — это инвестиционный проект, суммарный объем иностранных инвестиций в который составляет не менее 1 млрд. рублей, или инвестиционный проект, в котором минимальная доля

---

<sup>44</sup> Ширяева Е. Защита иностранных инвесторов в РФ // «Финансовый директор» // <http://www.fd.rud.ru/article/32708.html>

<sup>45</sup> Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 №160-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 12.07.1999, №28, ст. 3493

(вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями составляет не менее 100 млн. рублей, включенные в перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации.

То есть, на практике, гарантией от такого очевидно-неблагоприятного для иностранных инвесторов фактора как увеличение совокупной налоговой нагрузки, которого они не могли предвидеть, планируя инвестиции, является не только весьма значительный объем инвестиций, но и предварительное включение инвестиционного проекта в перечень, утверждаемый Правительством. Совокупность этих обстоятельств делает защиту от неблагоприятного изменения законодательства предоставляемой иностранным инвесторам индивидуально — путем включения в указанный перечень. Такое положение вещей «выхолащивает» нормативно-правовой характер гарантии от неблагоприятного изменения законодательства. Мелкие и средние инвестиционные проекты иностранных компаний в РФ не защищаются специальными нормами права. Их деятельность регулируется так же, как предпринимательская деятельность Российских компаний, но они не имеют шансов получить льготы, предназначенные законодателем для поддержки отечественного производителя.

Такое положение вещей, конечно, позволяет России заявлять о том, что ее внутреннее законодательство содержит гарантии прав всех иностранных инвесторов, но, как уже было сказано, такие заявления во многом являются декларативными. Способствовать привлечению иностранных инвестиций могут лишь реальные гарантии, имеющие под собой действенные механизмы их практической реализации.

При нормальном, стабильно развивающемся рынке нет необходимости, и было бы некорректно по отношению к отечественным инвесторам вводить особый режим с повышенной защитой для инвесторов извне. Поэтому практически все развитые страны (Германия, США, Англия и др.) не имеют специального законодательства об иностранных инвестициях и распространяют на них общий режим инвестирования, установленный для отечественных инвесторов. Безусловно, определенные ограничения на участие иностранного капитала на внутреннем рынке закреплены в каждой стране. Обычно они связаны с конкретными территориями или отраслями.

Специальное законодательство об иностранных инвестициях существует, как правило, в странах с развивающейся экономикой и создается в период реформ или нестабильности, для того чтобы предоставить, с одной стороны, специальный режим для иностранного капитала и привлечь его в экономику, а с другой — установить режим протекционизма отечественным производителям. Нормы, регулирующие иностранные инвестиции в развитых странах, в основном служат задаче контроля за инвестиционными процессами, в то время как законы в развивающихся странах в большинстве своем нацелены на привлечение дополнительных средств в экономику, что зачастую достигается установлением преференциального налогового и иного режима для иностранных инвестиций, по сравнению с отечественными. В настоящее время специальное законодательство об иностранных инвестициях существует, например, в Иране, странах Латинской Америки, странах бывшего СССР и др.

Россия на данный момент еще не готова к регулированию иностранных инвестиций по образцу развитых держав, и действующий Закон об иностранных инвестициях, все же ориентируясь на их практику, регламентирует лишь узкий круг отношений, возникающих в процессе осуществления иностранных инвестиций. Но одновременно

он предоставляет иностранному инвестору и российским компаниям с иностранными инвестициями повышенные льготы при реализации инвестиционных проектов. Кроме того, он также наделяет государственные органы широкими полномочиями по установлению специальных правил иностранного инвестирования. Можно утверждать, что все наиболее значимые положения Закона (приоритетные проекты, «дедушкина оговорка», аккредитация филиалов и др.) не являются нормами прямого действия, так как применимы только после издания соответствующих актов федеральных органов исполнительной власти<sup>46</sup>. В соответствии со ст. 20 нового Закона все организации с иностранными инвестициями регистрируются в органах юстиции в течение месяца с даты подачи заявления и необходимых документов.

Действующий Закон предусматривает, что российская компания с иностранными инвестициями признается таковой со дня вхождения в ее состав иностранного инвестора, независимо от объема иностранного участия. С этой даты такая организация подliegt правовой защите и может пользоваться гарантиями и льготами, установленными Законом. Дата, с которой инвестор считается вошедшим в состав организации, определяется в соответствии с корпоративными законами РФ. Статья 9 Закона устанавливает, что организации с иностранными инвестициями, независимо от их объема, реализующие приоритетные инвестиционные проекты, и организации с иностранными инвестициями более 25% имеют право применять «дедушкину оговорку».

Пункт 2 ст. 4 Закона определяет, что «льготы для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития РФ. Виды и порядок их предоставления устанавливаются законодательством РФ». Это означает, что льготы должны предоставляться по определенной процедуре, которая должна регулироваться на законодательном уровне. Имеется ли в виду специально принятый для этого закон или же различные законы (например, налоговые), пока неясно.

Что касается ограничений на осуществление иностранных инвестиций, то Закон предусматривает, что они «могут устанавливаться федеральными законами только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства». Таким образом, ограничения могут вводиться исключительно федеральными законами.

«Дедушкина оговорка» — центральная норма Закона. Она представляет собой основную гарантию стабильности для инвестора, предусматривая, что на протяжении определенного промежутка времени на него не распространяются неблагоприятные изменения в законодательстве и по отношению к нему продолжают применяться нормы законодательства, при которых началось инвестирование.

Кто может применять «дедушкину оговорку»? По своей природе она предназначена для иностранного инвестора. В проектах Закона гарантии по «дедушкиной оговорке» предоставлялись российским компаниям с минимальными иностранными инвестициями, что приводило к необоснованному льготному режиму их деятельности по сравнению с другими российскими компаниями, или же, наоборот, предусматривались только для иностранных инвесторов, или устанавливались для тех и других. Окон-

---

<sup>46</sup> А. Кучер, М. Никитин Новый закон об иностранных инвестициях в Российской Федерации// <http://www.lawmix.ru/comm.php?id=7183>



чательный вариант ст. 9 был дан в последнюю минуту перед утверждением Закона и, по-видимому, не до конца проработан, что привело к появлению ряда неточностей.

Пункт 1 ст. 9 также устанавливает, что «дедушкина оговорка» применяется к российским компаниям с долей иностранного участия более 25%. При этом данное положение распространяется только на компании, участвующие в приоритетных проектах. Эта норма через защиту российской компании предполагает и защиту иностранного инвестора, приобретшего в российской компании более 25% долей. Однако 25% участия может приобрести не один инвестор, а больше, и им в таком случае косвенно будет предоставлена большая защита, чем одному иностранному инвестору, приобретшему в другой российской компании, допустим, 24%, а все остальные доли принадлежат российским лицам.

В целом в соответствии с Законом «дедушкина оговорка» применяется к очень небольшому числу инвестиционных проектов, так как:

- распространяется только на приоритетные проекты;
- Правительство наделено полномочиями определять дифференциацию сроков окупаемости проектов и критерии оценки неблагоприятности изменений условий осуществления инвестиций;
- оговорка действует в течение срока окупаемости и только если условия проекта предусматривают такой срок — не более семи лет. Это положение можно считать плюсом «дедушкиной оговорки», так как оно позволяет дифференцированно относиться к иностранным инвесторам при предоставлении им стабилизационной льготы. Оно заставляет учитывать, получает ли инвестор прибыль от реализуемого проекта или работает на перспективу, инвестируя в проект, который еще не окупился;
- оговорка применяется только в случае неблагоприятного изменения федерального законодательства. При этом, не учитывая, что субъектам Федерации также даны широкие полномочия по регулированию инвестиционной деятельности.

В заключение хотелось бы отметить, что увеличение притока иностранных инвестиций прямо связано со снижением политических рисков, обеспечиваемом законодательной защитой прав иностранных инвесторов. Кроме того, процесс развития рыночной экономики внутри страны неотделим от процесса интеграции экономики РФ в мировую экономику. Это требует от Российского законодателя вдумчивого, аналитически выверенного поведения, частью которого является серьезное отношение к вопросу защиты иностранных инвестиций. Такое серьезное и вдумчивое отношение законодателя не должно допускать нормативно-правового регулирования, фактически означающего косвенную экспроприацию части иностранных инвестиций, уже произведенных в экономику нашей страны.

# **Государственно-частное партнерство как механизм повышения конкурентоспособности российской экономики**

**А. Ф. Синякова**

В условиях глобализации, когда особое значение для каждого государства приобретает развитие наукоемких производств, необходима постоянная модернизация национальной экономики. Чтобы добиться этого, каждая страна стремится к повышению национальной конкурентоспособности. Отсутствие ряда факторов в стране заставляет ее привлекать внешние ресурсы, в частности, технологические, финансовые. Говоря о влиянии глобализации на процессы иностранного инвестирования в мировой экономике, можно отметить, что она способствует переливу капиталов между странами на взаимовыгодных условиях. Очевидно, что возможности извлечения выгод от привлеченных средств непосредственно зависят от уровня развития страны, от ее вовлеченности в систему международных экономических отношений, от приоритетов национальной политики.

Государственно-частное партнерство представляет собой форму официального сотрудничества между государственными, региональными властями и частными инвесторами в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации крупных, как правило, инфраструктурных проектов. Зарубежный опыт реализации государственно-частных партнерств доказывает их привлекательность и позволяет судить о потенциальных выгодах как для государства, так и для частных инвесторов при осуществлении их в нашей стране. Одним из механизмов реализации практики государственно-частного партнерства являются концессионные соглашения.

В июле 2005 года был принят Государственной думой и утвержден Советом Федерации РФ закон №115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Целями данного Федерального закона являются привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося

в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям<sup>47</sup>. В 2008 году в закон были внесены поправки.

Вопросы бюджетного финансирования создания и последующего обслуживания социально значимых инфраструктурных проектов в сфере строительства транспортных магистралей, жилищно-коммунального хозяйства, объектов ряда других отраслей являются актуальными. В нашей стране за последние годы накоплен значительный объем материальных средств, но несмотря на это, значимость привлечения капиталов не снижается. В условиях недостатка средств национального бюджета для развития инфраструктуры государственные и региональные органы власти стремятся привлечь инвестиции на условиях государственно-частного партнерства.

Основываясь на международной практике, можно говорить о том, что при ограниченности собственных инвестиционных ресурсов в качестве главных источников расширения базы финансирования инфраструктурных проектов может быть использовано:

1. выделение дополнительных бюджетных ассигнований;
2. введение дополнительных целевых налогов и сборов, в частности для пользователей услуг транспортной инфраструктуры;
3. привлечение заемных средств под гарантии Правительства РФ;
4. привлечение внебюджетных инвестиций с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Комплексное сочетание всех механизмов финансирования наиболее оптимально.

В странах-членах ЕС, в частности, во Франции, Италии, Испании, Португалии, уже многие годы существуют проекты, направленные на развитие транспортных (автомобильных и железнодорожных) систем, а также проекты в сфере коммунального хозяйства, основанные на концессиях. Предприятия данных отраслей не могут быть приватизированы по причине их стратегической, общественной и социально-политической значимости. В данном случае государственно-частное партнерство представляет собой альтернативу приватизации стратегически значимых объектов государственной собственности.

В международной практике традиционно выделяют следующие отрасли сотрудничества государства и инвесторов:

- а) в транспортной сфере — строительство, содержание, управление, эксплуатация дорожной инфраструктуры и инженерных сооружений, системы общественного транспорта, морских и речных портов, аэропортов;
- б) в сфере городского коммунального хозяйства — услуги в области строительства и управления общественными зданиями, в области здравоохранения и санитарной очистки (водоснабжение, канализация, сбор и переработка бытовых отходов), в области электроэнергетики и телекоммуникаций, в социальной сфере, в сфере спорта и культуры.

Таким образом, современное государственно-частное партнерство представляет собой своего рода организационный альянс между государственными структурами и частными компаниями в целях реализации национальных или международных

---

<sup>47</sup> Федеральный закон «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г.

общественно значимых проектов в самом широком спектре сфер деятельности. При этом государство передает во временное долго- или среднесрочное владение и пользование бизнесу объекты инфраструктуры, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

Вопросы государственного финансирования строительства и обслуживания социально значимых инфраструктурных проектов, включая строительство дорог, модернизацию аэропортов, создание современных транспортных узлов являются чрезвычайно актуальными в настоящее время в России. Развитая инфраструктура необходима для ведения бизнеса, для снижения издержек, и кроме того, является одной из необходимых составляющих конкурентоспособных экономик. Бюджетных средств на развитие объектов инфраструктуры часто бывает недостаточно, недостающие средства могут быть предоставлены частным бизнесом. Именно на решение вопроса привлечения прямых частных инвестиций в объекты социальной инфраструктуры и направлены усилия государства в проектах государственно-частного партнерства.

Модернизация построенной еще преимущественно в XX веке производственной инфраструктуры, осуществление крупных проектов по строительству, реконструкции и модернизации автомобильных и железнодорожных магистралей, портов, аэропортов, энергетических систем в России возможно только с привлечением отечественного и международного капитала на базе государственно-частного партнерства. Данный механизм признается наиболее рациональным и наиболее широко используемым в мировой практике в условиях ограниченности государственных бюджетных средств.

Проработанное законодательство позволит развивать сотрудничество государства и бизнеса, объектом которого станут объекты хозяйственной деятельности, находящиеся в государственной собственности, развитие которых требует привлечения частных финансовых средств, технологий, ноу-хау. Базой такого партнерства станет частное управление без изменения государственного права собственности. Поскольку возможность партнерств государства и бизнеса предусмотрена в сфере инфраструктуры, в том числе, системы жизнеобеспечения общества, стратегических объектов, неконкурентных сегментов естественных монополий, права собственности на эти объекты неизменно остаются за государством. Права владения и пользования объектами делегируются частным инвесторам. Законодательство и заключаемые договоры гарантируют инвестору возврат вложенных средств и получение прибыли на вложенный капитал. Государство обязуется также взять на себя часть рисков проекта.

Основными характеристиками государственно-частного партнерства являются:

- распределение рисков, при заключении концессионных соглашений разграничиваются риски, которые несет государство и инвестор;
- распределение обязательств государственного и частного секторов;
- продолжительность во времени, соглашения о партнерстве государства и бизнеса заключаются на длительный срок;
- право собственности на активы, на объекты инфраструктуры сохраняется у концедента, т. е. у государства;
- распределение прибыли.

Правом собственности на объекты инфраструктуры обычно владеет государственный сектор, в противном же случае ситуация носит временный характер и по истечении срока партнерства право переуступается государственному сектору.

Противники практики государственно-частных партнерств опасаются превращения государственной монополии в частную монополию, что неизбежно приведет к негативным последствиям для государства, бизнеса и общества в целом. Однако международный опыт свидетельствует о положительных результатах реализации таких инвестиционных проектов. Институт Мировой экономики и международных отношений РАН оценивает потребность российской инфраструктуры, включая нефте- и газотранспортную систему, автомобильную и железнодорожную сеть, аэропорты и порты, сферу коммунального хозяйства, в инвестиционных ресурсах на период до 2010 года в 240–300 млрд. долларов<sup>48</sup>. Эта нагрузка на бюджет является чрезвычайно высокой, и возможность привлечения средств частных инвесторов является одним из способов решения проблемы. Для бизнеса, в свою очередь, капиталовложения в проекты, в которых также участвует и государство, интересны в связи с расширением сферы капиталовложений при условии государственных гарантий части рисков. Очевидными являются выгоды для общества, получающего доступ к более развитой инфраструктуре.

Следует отметить, что сотрудничество государства и бизнеса возможно в нескольких формах: концессионные соглашения, гражданско-правовые договоры и административно-правовые договоры (например, лицензионные соглашения). Международный опыт осуществления проектов реализации ГЧП не всегда положителен, однако предварительный расчет возможных рисков и потенциальной рентабельности проекта позволяет отобрать оптимальные проекты. Чрезвычайно важной является разработанная правовая база, которая определяет риски и ответственность инвестора и государства. Схемы государственно-частных партнерств различаются в разных странах, важно отметить, что исключительно принятия соответствующих законов недостаточно, прогрессивное сотрудничество государства с бизнесом возможно только при функционировании всего процесса правоприменения, то есть реализации закона административными и судебными органами власти.

Практика государственно-частных партнерств является относительно новой для нашей страны, и одним из принципов успешной реализации проектов можно назвать сбалансированность интересов сторон и отсутствие монопольного давления как со стороны государства, так и со стороны компании — крупнейшего участника проекта.

К настоящему времени механизмы сотрудничества государства и бизнеса в рамках ГЧП достаточно структурированы. Среди форм государственно-частного партнерства выделяют:

1. государственные контракты с частными компаниями на выполнение работ и оказание услуг, поставку продукции, предоставление помощи. Контракты являются преимущественно кратко- и среднесрочными и распространены в РФ и зарубежных странах в практике государственных органов;
2. арендные, в том числе лизинговые соглашения. В недавнем прошлом подобная форма сотрудничества широко использовалась в соглашениях о разделе продукции (СРП). Согласно закону, соглашение о разделе продукции представляет собой договор, по которому Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный

---

<sup>48</sup> Институт Мировой экономики и международных отношений ИМЭМО РАН <http://www.imemo.ru/>

срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск». Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в пропорции оговоренной в соглашении<sup>49</sup>;

3. создание совместных государственно-частных предприятий различных форм собственности, в том числе акционерных обществ;
4. концессии — форма сотрудничества наиболее эффективная при реализации крупных капиталоемких проектов, концессии как комплексная форма партнерства государства и бизнеса широко применяется в международной практике, в то время как в России реализовывались перечисленные формы партнерств, а концессионные соглашения являются новой практикой.

Концессии расценивают как наиболее перспективную форму партнерства бизнеса и государства. Прежде всего, в отличие от традиционных контрактов, ГЧП носит долгосрочный характер, что соответствует целям эффективного стратегического планирования. В отличие от совместных предприятий, в концессиях сторона частного инвестора обладает полной свободой в принятии хозяйственных и управленческих решений. Однако государство сохраняет за собой возможность воздействия на компанию в случае каких-либо нарушений или в случае нарушения общественных интересов. Еще одним важным преимуществом концессии является то, что объект концессионного соглашения остается в собственности государства, не приватизируется бизнесом, а следовательно соблюдаются общественные интересы, поскольку в настоящее время концессионные проекты реализуются в традиционно государственном секторе инфраструктуры, включая дорожную сферу, сферу транспорта, коммунальных услуг, промышленного строительства.

Концессионные схемы по форме реализации представляют собой сложную систему взаимоотношений большого количества сторон, основанных на четких финансовых обязательствах и договоренностях. Принимая во внимание данный аспект, расширение практики ГЧП может сыграть положительную роль для российского финансового рынка и способствовать развитию таких его секторов, как инструменты долгосрочного кредитования и привлечения «длинных денег» под крупные инфраструктурные проекты. До недавнего времени в РФ проекты со сроком окупаемости, превышающим 20–25 лет практически не могли заинтересовать подавляющее большинство инвесторов, и не рассматривались как проекты, в которые можно вкладываться и будущая доходность по которым может перевесить существующие риски. Возможность сотрудничества с государством и формирование Инвестиционного фонда способны изменить эту ситуацию.

В России уже одобрены проекты, которые будут реализоваться посредством сотрудничества бизнеса и государства, однако недоработки в законе потребовали внесения поправок в 2008 году. Для скорейшего начала реализации проектов требуется активная работа со стороны обеих сторон, со стороны государства инвесторы ожидают более четкого обозначения приоритетов и направления развития объектов ГЧП. Эффективное сотрудничество требует, прежде всего, подготовки обоснования

---

<sup>49</sup> Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. «О соглашениях о разделе продукции». №225-ФЗ.

инвестиций, инжиниринговый проект, обеспечение своевременного вывода земель, требуемых для проекта и профессиональной подготовки конкурсной процедуры. Качество и объем общей информации, сообщаемой всем участникам тендера, должны быть улучшены для того, чтобы свести к минимуму дорогостоящие технические исследования, выполняемые непосредственно участниками тендера. Тендерная документация должна предоставлять достаточно сведений для того, чтобы дать возможность участникам тендера оценить технические и коммерческие риски проекта, оценить экономическую базу и рыночные риски, уяснить процедуру тендера и критерии, по которым происходит выбор победителя. Кроме того, поскольку практика ГЧП является достаточно новой, возникает проблема недостатка высококвалифицированных кадров в государственных органах власти, в то время как зарубежные инвесторы, заинтересованные в капиталовложениях в российскую экономику, обладают необходимым опытом.

Посредством реализации механизма государственно-частного партнерства государственные и региональные органы власти получают финансовые и социально-экономические выгоды. Прежде всего, осуществление проектов происходит без дополнительного использования бюджетных средств, которые высвобождаются и могут быть направлены на другие цели. Частный инвестор, заинтересованный в более быстрой отдаче вложенных средств идет по пути оптимизации проектного решения, использует при этом современные инженерные технологии, что в конечном итоге повышает качество результата работ, товаров, услуги. Механизм партнерства позволяет эффективнее определить затраты на проект и распределить связанные с ним риски.

Помимо исключительно финансовых выгод в основе проектов партнерства региона и частных инвесторов лежит социально-экономическая польза. Государство, не участвуя в инвестировании, контролирует качество товара или услуг, предоставляемых пользователю. Когда проект оценивается как социально значимый для общества, создание государственно-частного партнерства может ускорить его реализацию, поскольку проект, с одной стороны, становится менее зависим от бюджетных средств, с другой стороны, получает политическую поддержку. Ускоряя реализацию самых разных проектов, партнерства государственных структур и инвесторов содействуют модернизации экономики страны и внедрению новых технологий, в том числе соответствующих современным экологическим стандартам. В целом, это вносит вклад в экономическое развитие страны.

В развивающихся странах привлечение инвесторов оказывает положительное воздействие на финансовый рынок, увеличивает приток зарубежных капиталов, улучшает инвестиционный климат.

В Российской Федерации инвесторы, как российские, так и иностранные, наибольший интерес проявляют к проектам государственно-частного партнерства в области транспортной инфраструктуры. Так, доля объектов транспорта в структуре инвестиций возросла с 14,8% в 2006 году до 15,1% в 2007 году<sup>50</sup>. Предусматривается, что концессионные соглашения в нашей стране будут заключаться на конкурсной основе, то есть инвестор посредством публичного тендера сможет получить право долгосрочного пользования имуществом, часто связанное с его строительством или

---

<sup>50</sup> Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 415.

значительным улучшением для последующего предоставления услуг. В случае, если объект является стратегически важным, по данному объекту должно быть принято отдельное решение региональных властей, правительства или даже президента РФ. В то же время государство предъявляет определенные требования к потенциальному инвестору и устанавливает параметры, которым должен будет соответствовать готовый объект инфраструктуры. В транспортной сфере, в частности в дорожном строительстве, существуют требования к качеству дорог, пропускной способности трассы. Закон «О концессионных соглашениях» предусматривает предоставление со стороны государства гарантий прав и законных интересов инвесторов.

Среди основных форм государственно-частного партнерства, при заключении которого государство и инвестор разделят риски между собой, в сфере транспортной инфраструктуры выделяют:

- договоры управления;
- договоры аренды;
- концессии старых объектов транспортной инфраструктуры;
- концессии вновь построенных объектов транспортной инфраструктуры.

Основные характеристики каждой из перечисленных форм отражены в Таблице 1.

**Таблица 1**  
**Виды государственно-частного партнерства<sup>51</sup>**

	Контракт на управление	Сдача в аренду	Концессия
Собственность активов	Федеральная, региональная	Федеральная, региональная	Федеральная, региональная
Эксплуатация, обслуживание	Частное	Частное	Частное
Инвестирование капитала	Государственное	Государственное	Государственное, частное
Коммерческий риск	Государственный	Государственный и частный	Частный
Срок действия соглашения о ГЧП	3–5 лет	8–15 лет	20–30 лет

Проект будет реализован посредством механизма государственно-частного партнерства в случае его финансовой привлекательности для бизнеса. Объем передаваемых инвестору рисков наиболее высок в условиях концессии, к ним относятся риски на этапе проектирования (технические и финансово-экономические), риски на этапе эксплуатации, а также макроэкономические и юридические риски, следовательно, возрастает и стоимость привлекаемых инвесторами средств. Поэтому при заключении

<sup>51</sup> Использованы данные Финансирование создания и модернизация инфраструктурных объектов транспорта и коммунального хозяйства / Под ред. Ж. Перро, Г. Шателю. — Париж: Изд-во Французского национального института мостов и дорог, 2002. стр. 387.



концессионных соглашений государство предоставляет гарантии прав и законных интересов инвесторов, которые вкладывают средства в концессионные проекты, что позволяет минимизировать их риски.

Контракт на управление как одна из форм реализации государственно-частного партнерства предполагает передачу в управление специализированной управляющей компании государственного предприятия, организационно-правовая форма и собственник которого при этом не изменяются. Прибыль управляющей компании формируется за счет снижения издержек управляемого предприятия, а основные риски несет государство.

Наиболее распространенной формой концессии в ряде стран Западной Европы в области транспортной инфраструктуры является механизм ВОР (сокр. от англ. Build-Operate-Transfer): Строй — Эксплуатируй — Передай государству, согласно которому концессионер строит объект инфраструктуры, эксплуатирует, окуная вложенные инвестиции, и затем передает его в собственность государства, предоставившего концессию, концедента.

На практике распространены еще несколько разновидностей данного концессионного механизма:

- Строй — Владей — Эксплуатируй (ВОО, сокр. от англ. Build — Own — Operate);
- Строй — Передай — Эксплуатируй (ВТО, сокр. от англ. Build — Transfer — Operate);
- Строй — Владей — Эксплуатируй — Передай (ВООТ, сокр. от англ. Build — Own — Operate — Transfer);
- Оборудуй — Эксплуатируй — Передай (ЕОР, сокр. от англ. Equip — Operate — Transfer);
- Восстанови — Владей — Передай (РОТ, сокр. от англ. Rehabilitate — Own — Transfer), что в данном случае предполагает передачу инвестору существующего объекта инфраструктуры с целью его модернизации.

Проекты государственно-частного партнерства, реализуемые на основании концессионного соглашения, как правило, задействуют большое число участников. Осуществление таких крупных проектов как строительство автострад, морских портов, аэропортов, мостов требует значительных капиталовложений, и помимо государства, в лице уполномоченного ведомства или региональной администрации, и частного инвестора привлекаются также различные финансовые организации, институциональные инвесторы, строительные и консалтинговые компании.

В настоящее время инвестиции в транспортную инфраструктуру в России составляют около 2% ВВП<sup>52</sup>, в то время как в большинстве развитых стран мира данный показатель составляет не менее 4–6% от ВВП<sup>53</sup>. Очевидно, что для России с учетом потребностей в модернизации и развитии транспортной инфраструктуры, концессии, связанные с возведением новых объектов или значительным улучшением уже существующих, будут в самое ближайшее время особенно актуальны. Реализация крупных инфраструктурных проектов посредством концессионного соглашения позволит значительно расширить источники финансирования, сократить сроки строительства

---

<sup>52</sup> Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2006, с. 414.

<sup>53</sup> World Bank, World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone. Группа Всемирного Банка [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

или реконструкции объекта, снизить инвестиционные и эксплуатационные затраты, повысить производительность труда персонала.

Вместе с тем для эффективной работы транспортной концессии в российских условиях необходимо активное участие государства, его региональных представителей в подобных проектах. Согласно оценкам Министерства транспорта РФ, это связано:

1. с длительными сроками окупаемости и высокой фондоемкостью;
2. с традиционно высокой социально-экономической значимостью проекта;
3. с недостаточным платежеспособным спросом конечных пользователей объекта инфраструктуры;
4. с сохранением политических, экономических и социальных рисков<sup>54</sup>.

Помимо этого, проект, реализуемый посредством сотрудничества государства и привлеченного инвестора, должен быть экономически обоснованным, он должен быть направлен на развитие и поддержание существующей транспортной инфраструктуры, на повышение доступности транспорта, и, главное — должен соответствовать современным экологическим нормам.

Перед российской экономикой стоит задача повышения конкурентоспособности и модернизации. В транспортной сфере в рамках стратегии до 2020 года была принята Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)», которая охватывает приоритетные инновационные и инвестиционные проекты, а также способы их ресурсного обеспечения. В настоящее время эта программа на 60% финансируется из федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации, остальные средства поступают из внебюджетных источников. В перспективе доля частных капиталовложений должна возрасти до 60%<sup>55</sup>. В качестве основного инструмента для привлечения недостающих средств рассматриваются механизмы, схемы государственно-частного партнерства. Наиболее перспективные инновационные проекты, такие как строительство платных автомобильных трасс, высокоскоростных железнодорожных магистралей, создание национальной сети базовых аэропортов-хабов, модернизация существующих аэропортов предполагается реализовывать посредством концессионных соглашений с частными инвесторами.

Государство и частные инвесторы, участвуя в партнерстве, стремятся к оптимизации капиталовложений, распределению рисков, наращиванию объема услуг, предоставляемых пользователям объектов инфраструктуры. В итоге проекты проходят строгий отбор.

На первом этапе планирования и структуризации государственные органы проводят предварительный отбор проектов, отвечающих федеральным и региональным целям с учетом масштаба проекта и необходимых инвестиций на основе существующих международных стандартов.

На втором этапе формируется проект. Прежде всего, выбирают наиболее подходящий тип государственно-частного партнерства: концессия на условиях ВОТ (Строй — Эксплуатируй — Передай государству) или контракт на управление и эксплуатацию, либо другая схема, и определяют срок действия проекта. На этом же этапе обозначают масштаб операций, перечень услуг и степень ответственности частного инвестора, проводят анализ вовлекаемых затрат и инвестиционных рисков.

<sup>54</sup> Материалы Министерства транспорта РФ: [www.mintrans.gov.ru](http://www.mintrans.gov.ru)

<sup>55</sup> Министерство транспорта РФ [www.mintrans.gov.ru](http://www.mintrans.gov.ru)

Следующий этап предполагает сравнительный анализ партнерства с государственным сектором по соотношению цены и качества. Также оценивают стоимость реализации проекта государством, для того чтобы определить — является ли государственно-частное партнерство эффективной альтернативой другому решению.

После этого следует конкурсная процедура. Правила проведения тендера и необходимая документация определены Федеральным законом «О концессионных соглашениях». Для того чтобы результаты конкурсного отбора участия в концессии были максимально объективными, должны быть четко определены критерии оценки заявок.

Мировой опыт государственно-частного партнерства посредством концессионных соглашений в инфраструктурных проектах признается удачным, преимущественное большинство инфраструктурных проектов было реализовано в сфере транспорта, здесь выделяют две категории государственно-частных партнерств. В первом случае пользователь оплачивает значительную часть строительства и последующей эксплуатации дороги, то есть это концессия с полной оплатой пользования платными дорогами, во втором случае, исходя из государственной политики или невысокой платежеспособности пользователей, государственные власти компенсируют недополученную прибыль, то есть концессия с условной системой оплаты.

Для того чтобы привлечь потенциальных инвесторов, требуется упрощение процедуры проектных согласований и компенсация соответствующих расходов. Программа развития практики государственно-частных партнерств включает в себя, во-первых, увеличение числа проектов в сфере дорожного и портового строительства, во-вторых, улучшение качества услуг, предоставляемых в дальнейшем пользователям, в-третьих, избежание недобросовестной конкуренции частных инвесторов на стадии до подписания концессионного соглашения. Государственно-частное партнерство успешно развивается в ряде европейских стран, в последнее десятилетие оно также стало способом модернизации инфраструктуры в странах Азии<sup>56</sup>. Использование частного капитала, в том числе зарубежных инвестиций, в реализации концессионных соглашений позволит и России решить определенные социально-экономические задачи без дополнительных бюджетных затрат, а также повысить конкурентоспособность страны посредством улучшения инфраструктуры, в частности в транспортной сфере. Для расширения участия частного капитала в инфраструктурных проектах требуется предоставление государственных гарантий, обеспечение благоприятного делового климата.

Важнейшим инструментом государственной поддержки проектов государственно-частного партнерства является Инвестиционный фонд Российской Федерации, который предоставляет государственную поддержку проектам, направленным на развитие инфраструктуры, развитие инновационной системы и осуществление институциональных преобразований<sup>57</sup>.

На законодательном уровне закреплена процедура обращения, рассмотрения и получения государственной поддержки из средств Инвестфонда. Государство

---

<sup>56</sup> База данных по участию частного сектора в проектах создания инфраструктуры. Группа Всемирного Банка [web.worldbank.org](http://web.worldbank.org)

<sup>57</sup> Положение об Инвестиционном фонде Российской Федерации от 23.11.2005. №694 [http://www.minregion.ru/OpenFile.aspx/polozenie\\_fond.pdf?AttachID=1319](http://www.minregion.ru/OpenFile.aspx/polozenie_fond.pdf?AttachID=1319)

предоставляет частичное финансирование утвержденных проектов на договорных условиях, например, несет расходы по управлению инвестиционным проектом, также вкладывает средства в уставные капиталы юридических лиц и предоставляет государственные гарантии под проекты ГЧП. Размер государственных гарантий может достигать 60% предоставляемых кредиторами средств на реализацию проекта. В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, вступившим в силу 1 января 2008 года, Инвестиционный фонд направляет финансовые средства в региональные инвестиционные фонды, создаваемые в субъектах Российской Федерации. Порядок направления средств Инвестфонда в инвестиционные фонды субъектов Федерации и отбора указанных фондов определяется Правительством России.

Инвестиционные проекты, которые будут реализованы с привлечением государственных средств, проходят процедуру отбора в соответствии с рядом критериев. К числу критериев относятся: соответствие задач проекта приоритетам социально-экономического развития России, общественная значимость проекта и невозможность его осуществления без государственного участия, стоимость проекта должна быть не менее 5 млрд. рублей. Новая редакция Положения об Инвестиционном фонде вводит понятие «комплексного инвестиционного проекта». Комплексный инвестиционный проект представляет собой совокупность нескольких проектов, во-первых, это изменение нужно, для того чтобы региональные проекты могли превысить требуемую минимальную сумму в 5 млрд. рублей; и во-вторых, инфраструктурный проект, реализованный посредством ГЧП, может стать основой нескольких дальнейших инвестиционных проектов. В рамках таких проектов будет создаваться комплексная инфраструктура сразу в нескольких регионах, что в наибольшей степени отвечает целям создания Фонда. Для комплексного инвестиционного проекта предполагается создать государственный координатор проекта — орган исполнительной власти.

Средства Фонда предназначены также для финансирования инновационных проектов, задачей которых является производство высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции. В концессионных проектах государственно-частного партнерства доля инвестора должна быть не менее 25% сметной стоимости проекта для того, чтобы проект получил финансовую поддержку Инвестфонда.

Отбор проектов осуществляется поэтапно, проходит через инвестиционную комиссию, затем Правительственную комиссию по инвестиционным проектам и Правительство Российской Федерации. Очевидным является то, что процедура прохождения конкурса проектов является достаточно сложной и длительной, реализация проекта затягивается уже на первоначальном этапе отбора проектов из-за многочисленных согласований на всех уровнях исполнительной власти и отсутствия типовых договоров. Таким образом, работа фонда, цель которого содействовать быстрому развитию и модернизации инфраструктуры, фактически не может быть достигнута в короткие сроки. В связи с этим в Правительство страны поступают предложения о мерах по повышению эффективности использования средств Инвестиционного фонда РФ, и уже подготовлена и находится на утверждении Правительства новая редакция Положения об Инвестфонде РФ. Прежде всего, законодательно не определен порядок мониторинга и контроля проектов государственно-частного партнерства, финансируемых из инвестиционного фонда, отсутствует система приоритетности проектов.

Кроме того, в связи с поправками в Бюджетный кодекс страны, вступившими в силу в 2008 году, порядок формирования Фонда подлежит некоторым изменениям. Так, объем Инвестиционного фонда РФ будет составлять 0,25% прогнозируемого на соответствующий год объема ВВП по аналогии с Резервным фондом и Фондом национального благосостояния, что составит в среднем порядка 100 млрд. рублей в год (Таблица 2):

**Таблица 2**  
**Объем Инвестиционного фонда в зависимости от объема ВВП РФ**

Год	Объем ВВП	Размер Инвестиционного фонда
2008	35 000 млрд. руб.	87,5 млрд. руб.
2009	39 690 млрд. руб.	99,23 млрд. руб.
2010	44 800 млрд. руб.	112 млрд. руб.

Источник: Министерство регионального развития Российской Федерации [www.minregion.ru](http://www.minregion.ru)

Изначально Инвестиционный фонд находился в ведении Министерства экономического развития РФ (ранее Министерство экономического развития и торговли РФ), затем перешел в ведение Министерства регионального развития РФ. За время функционирования Инвестфонда до 2007 года была сформирована нормативно-правовая база. В рамках отбора инвестиционных проектов для получения государственного финансирования из средств фонда поступило более 60 заявок, суммарная стоимость потенциальных проектов составила 1,8 трлн. рублей, а сумма государственной поддержки проектов предполагалась в размере 700 млрд. рублей<sup>58</sup>. В результате прохождения конкурсного отбора, после заключений федеральных министерств и Инвестиционной и Правительственной комиссий было одобрено 20 инвестиционных проектов, которые будут реализовываться посредством государственно-частного партнерства с привлечением средств Инвестфонда страны. Суммарный объем привлекаемых капиталов инвесторов превышает 1 трлн. рублей, 30% средств будут выделены из Инвестиционного фонда. Все одобренные проекты ориентированы на развитие инфраструктуры стратегически важных регионов Российской Федерации. Результатом реализации данных проектов станет создание 176 тысяч новых рабочих мест, а прибыль бюджета составит 2,5 рубля на каждый вложенный бюджетный рубль инвестиций<sup>59</sup>.

К настоящему времени распоряжениями Правительства Российской Федерации одобрено 13 инвестиционных проектов, по 6 проектам финансирование уже началось в 2007 году, по остальным проектам идет работа по подписанию инвестиционных соглашений. В связи с тем, что одобренные проекты являются концессиями, а опыт первых концессионных соглашений показал, что существующий закон не в полной мере учитывает международную практику, и требуется совершенствование законо-

<sup>58</sup> Министерство экономического развития РФ [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

<sup>59</sup> Материалы Министерства экономического развития РФ [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

дательства, в июне 2008 года были внесены изменения в Закон о концессиях. Кроме того, спрос на новые платные услуги, в частности платные автомагистрали, сложно оценить, поэтому соответствующие проекты ГЧП являются рисковыми, и для привлечения инвесторов могут потребоваться дополнительные государственные гарантии.

По официальной информации Министерства экономического развития, одобренные проекты Инвестиционного фонда включают:

1. комплексное развитие Нижнего Приангарья;
2. строительство и модернизация нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в городе Нижнекамске;
3. создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-восточной части Читинской области;
4. строительство платной автомагистрали Западный Скоростной Диаметр в Санкт-Петербурге;
5. строительство скоростной автомобильной магистрали Москва — Санкт-Петербург на участке с 15-го по 58-й километр;
6. разработка проектной документации по строительству скоростной автомобильной магистрали Москва — Санкт-Петербург на участке с 58 км по 684 км;
7. строительство нового выхода на московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва — Минск;
8. строительство Орловского тоннеля под рекой Невой в Санкт-Петербурге в рамках развития Волго-Балтийского пути;
9. строительство платной автодороги Краснодар — Абинск — Кабардинка;
10. строительство платной автодороги М-4 «Дон» от Москвы до Новороссийска на участке с 21-го по 117-й километр и с 330-го по 464-й километр;
11. строительство железнодорожной линии Кызыл — Курагино;
12. комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения города Ростов-на-Дону и юго-западной части Ростовской области;
13. многопрофильный перегрузочный комплекс ЮГ-2 в Морском торговом порту Усть-Луга<sup>60</sup>.

Перечень одобренных проектов иллюстрирует стремление государства развивать инфраструктуру страны, что одновременно соответствует целям экономического развития России и улучшению инвестиционного климата, одним из недостатков которого является неудовлетворительное состояние инфраструктурного комплекса.

Целенаправленная инвестиционная политика может способствовать привлечению инвестиций, направленных на повышение конкурентоспособности российской экономики и развитие перспективных отраслей. Для достижения поставленных целей эффективной является диверсификация способов привлечения зарубежных капиталов, в частности использование механизма государственно-частного партнерства с тем, чтобы привлечь средства в развитие инфраструктуры без чрезмерной нагрузки на государственный бюджет. Проекты, являющиеся особенно значимыми для развития регионов страны, будут реализованы в сотрудничестве государства, направляющего средства из Инвестиционного Фонда, и бизнеса.

---

<sup>60</sup> Материалы Департамента инвестиционной политики Министерства экономического развития и торговли [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

# Трансграничные слияния и поглощения в Восточной Азии

Г. М. Костюнина

Восточная Азия является одним из наиболее привлекательных регионов для притока ПЗИ, в том числе в форме трансграничных слияний и поглощений (СиП). Цели СиП в Восточной Азии аналогичны целям их осуществления в других регионах мира: выход на новые рынки, диверсификация активов в целях снижения риска, получение стратегически важных активов, увеличение объема получаемой прибыли.

Можно выделить три этапа в эволюции сделок СиП в регионе:

Первый этап — 1997–1999 гг. характеризовался динамичным ростом количества и стоимостного объема СиП с 3 млрд.долл. до 22 млрд.долл. соответственно. Основной страной осуществления таких сделок была Республика Корея, на долю которой приходилось 60% региональных СиП (в стоимостном выражении 13 млрд.долл. в 1999 г.<sup>61</sup>).

Главные причины роста СиП в рамках данного этапа: либерализация законодательного и административного регулирования в отношении допуска зарубежных компаний и приобретения ими местной собственности, внедрение международных стандартов финансовой отчетности компаний. Сказались и преимущества подобных сделок, в том числе приобретение необходимого опыта, содействие росту конкуренции в национальных экономиках, содействие реструктуризации корпораций. В отраслевом разрезе основные СиП проводились в оптовой и розничной торговле, сфере недвижимости и финансовых услуг. Доля СиП в совокупных ПЗИ региона увеличилась с 13% до 30% за рассматриваемый период. В целом, ПЗИ в форме СиП сыграли немалую роль в реструктуризации и развитии восточноазиатских экономик в конце 1990-х гг.

Второй этап охватил 1999–2002 гг. знаменовался сокращением стоимостного объема слияний и поглощений вследствие глобальной тенденции снижения объема сделок СиП и их количества.

Третий этап охватывает период с 2003 г. по н.в., когда, несмотря на сокращение стоимостного объема и количества сделок в отдельные годы и в отдельных странах, например, в Республике Корея, в целом рост сделок продолжился. В 2006 г. их

---

<sup>61</sup> The Asia Pacific M&A Bulletin, 2007. — p. 4.

стоимостной объем достиг 54 млрд.долл. Сказались такие причины, как дальнейшая либерализация регулирования СиП, проведение приватизации, внедрение инноваций, динамичный рост внутрирегиональных ПЗИ, консолидация компаний для достижения стратегических преимуществ, изменения отношения к рассматриваемой форме реализации прямого инвестирования.

Восточноазиатские СиП наиболее характерны для таких отраслей, как транспорт, связь, финансовые услуги, производство продовольствия и легкая промышленность. В отраслевом разрезе подобные сделки характеризовались ростом в добывающей промышленности и в сфере услуг, и напротив, сокращением в обрабатывающей промышленности. В обрабатывающей промышленности стоимостной объем СиП в регионе сократился с 13,3 млрд.долл. в 2005 г. до 12,9 млрд.долл. в 2006 г. с явным акцентом на две отрасли — продовольствие, напитки и табак — 24% совокупных СиП и машиностроение — 20,5%.

В сфере услуг стоимостной объем сделок СиП в Восточной Азии возрос с 31,36 млрд.долл. в 2005 г. до 39,06 млрд.долл. в 2006 г. Основные отрасли — транспорт и связь, финансы, предпринимательская деятельность. В последние года возросло внимание к банковским услугам в Восточной Азии, в том числе во внутрирегиональных рамках, что вызвано либерализацией данной сферы в Китае, Тайване, Вьетнаме и как следствие — притоком крупных объемов ПЗИ. Можно привести следующие примеры. Сингапурский Overseas Union Bank of Singapore приобрел банк во Вьетнаме, а английский Standard Chartered Bank of United Kingdom выкупил тайваньский банк<sup>62</sup>.

Стоимостной объем сделок в добывающей сфере стран Восточной Азии составил 2,04 млрд.долл. в 2006 г. с акцентом на нефтяную промышленность, в которой объем СиП достиг 1,6 млрд.долл., или 78,4% от сделок в рассматриваемой сфере восточно-азиатской экономики.

В 2002 г. зафиксировано 1102 трансграничных слияний и поглощений по покупке активов в Азии на общую стоимость в 29,856 млрд.долл. В 2006 г. количество сделок возросло в 2 раза до 2073, а совокупная стоимость увеличилась на 76% до 52,4 млрд.долл. Наиболее активными покупателями стали сингапурские компании, потратившие 14,8 млрд.долл. на проведение 232 слияний и поглощений во внутрирегиональных рамках. Им уступили гонконгские корпорации, которые осуществили 334 СиП, но на меньшую сумму в 5,6 млрд.долл.

**Таблица 1.**

**Трансграничные СиП компаний стран Восточной Азии (исключая Японию) во внутрирегиональных рамках в 2002–2006 гг., млн.долл.<sup>63</sup>**

Год	Стоимость, млн. долл.	Количество сделок
2002	29 856	1102
2003	31 638	1635

<sup>62</sup> The Asia Pacific M&A Bulletin, 2007. — P. 42.

<sup>63</sup> Bacani C. Cross-border Mergers and Acquisitions. The Asian Perspective. May 2007. Economist Intelligence Unit. — P. 4.



Год	Стоимость, млн. долл.	Количество сделок
2004	21 528	2277
2005	27 584	1856
2006	52 437	2073

СиП восточноазиатских компаний (исключая японские) больше в Европе и Северной Америке, хотя и стали осуществляться с исходно низкого уровня. За 2002–2006 гг. число таких сделок по покупке возросло со 111 до 286, а совокупная стоимость — с 2653 млн. долл. до 14 960 млн. долл., или в 5,6 раза.

Таблица 2.

**СиП компаний стран Восточной Азии (за исключением Японии) по покупке активов в Европе и Северной Америке в 2002–2006 гг., млн.долл.<sup>64</sup>**

Год	Стоимость, млн.долл.	Число сделок
2002	2653	111
2003	2237	145
2004	9038	162
2005	16 516	209
2006	14 960	286

Лидером из стран Восточной Азии по покупке активов в Европе и Северной Америке стал Китай — 23 сделки на сумму в 6 млрд. долл.

Масштабы сделок различаются: от покупки крупными компаниями средних и мелких фирм в целях расширения вертикально интегрированных или горизонтально интегрированных корпоративных структур до покупки компаний с высоким уровнем капитализации со стороны частных инвестиционных фондов.

Преимущества сделок СиП связаны с формированием устойчивых корпоративных связей, ростом занятости, притоком финансовых ресурсов и нематериальных активов в экономику, ростом конкурентоспособности.

В целом, можно выделить следующие характерные черты трансграничных слияний и поглощений в Восточной Азии:

1. Уровень СиП в Восточной Азии ниже, чем в других экономически развитых регионах развивающегося мира. Если за 1996–2000 гг. стоимостной объем СиП в развивающихся странах возрос с 34,7 млрд. долл. до 69,6 млрд. долл., или в 2 раза, а удельный вес СиП в совокупных ПЗИ — с 22% до 29%, то в Восточной Азии — стоимостной объем сделок увеличился с 9 млрд. долл. до 21 млрд. долл., или в 2,3 раза, а удельный вес — с 10% до 15%.

<sup>64</sup> Bacani C. Cross-border Mergers and Acquisitions. The Asian Perspective. May 2007. Economist Intelligence Unit. — P. 7.

2. В последние годы увеличилось количество сделок, прежде всего, мега-сделок. Так, например, в Китае зафиксировано 1945 СиП в 2006 г. на общую сумму в 43,5 млрд. долл. В отраслевом разрезе сделки проводились в основном в сфере финансовых услуг, промышленности, розничной торговле.
3. Основные причины роста трансграничных СиП в регионе связаны с активизацией подобных сделок во внутрирегиональных рамках. По данным ЮНКТАД, 47% всех трансграничных СиП носят внутрирегиональный характер (для сравнения в 2004 г. их доля составляла 32%)<sup>65</sup>.
4. В субрегиональном разрезе главным реципиентом стала Северо-Восточная Азия благодаря динамичному росту вложений ПЗИ в экономики КНР, Гонконга (КНР) и Республики Корея.
5. Основные страны, в экономике которых проводились трансграничные СиП по показателю стоимостного объема сделок, — Япония, Китай, Малайзия.

Так, в Японии в 2006 г. общее количество СиП составило 2526, а совокупный стоимостной объем — 103 млрд. долл. (что меньше уровня 2005 г.). Самая крупная сделка — приобретение банка UFJ банком Bank of Tokyo-Mitsubishi на сумму в 41,4 млрд. долл.

В Малайзии, напротив, в 2006 г. наблюдался рост и количества и стоимостного объема сделок СиП по сравнению с 2005 годом. Так, суммарный объем сделок достиг 27,7 млрд. долл. (что в 3 раза больше показателя 2005 г.). Основной сделкой стало слияние трех компаний Sime Darby. Golden Hope Plantations. Kumpulan Guthrie на сумму в 8,8 млрд. долл.

В Восточной Азии трансграничные СиП по продажам составили 47 млрд. долл. в 2006 г., причиной роста стало расширение объема вкладываемых за рубежом прямых инвестиций до 103 млрд. долл. (рост на 60% за 2006 г.). Таким образом, доля СиП в совокупных прямых инвестициях региона за рубежом составила 45,6%.

В отраслевом разрезе акцент был сделан на нефте- и газодобычу. Основными инвесторами стали корпорации КНР, которые совместно с индийскими корпорациями приобрели компании в таких странах, как Колумбия, Судан, Сирия. В обрабатывающей промышленности прямые инвестиции из стран Восточной Азии стимулировались экспансией компаний, приобретением нематериальных активов (технологий, брендов). По замечанию экспертов ЮНКТАД, агрессивные приобретения восточноазиатских компаний способствовали активной интернационализации ряда китайских и индийских компаний<sup>66</sup>.

В целом, можно сказать, что в Восточной Азии трансграничные слияния и поглощения служат главным стимулом привлечения ПЗИ; в регионе сохраняется низкий уровень сделок СиП по сравнению с другими экономически развитыми регионами, но есть немалый потенциал для их роста; СиП предоставляют преимущества для экономического развития стран, как и вновь вкладываемые инвестиции; по оценкам инвесторов, корпоративное управление в регионе отличается слабостью; его укрепление позволит повысить преимущества как для проведения сделок по приобретениям, так и преимуществам компаний, намеренных для целей совершения СиП.

В качестве case-study рассмотрена практика Китая, который сохраняет лидерство по объему привлекаемых ПЗИ в мире и в регионе (63,5 млрд. долл. в 2006 г.). Эконо-

<sup>65</sup> World Investment Report 2007. Transnational Corporations. UNCTAD, Geneva, 2008. — p. 41.

<sup>66</sup> World Investment Report 2007. Transnational Corporations. UNCTAD, Geneva, 2008. — p. 48.

мика страны динамично развивается, подобная динамика сохранится и в ближайшие годы, что позитивно сказывается на притоке ПЗИ в целом и их осуществлении в форме СиП в частности.

Слияния и поглощения осуществляются как внутри китайской экономики, так и китайскими компаниями за рубежом.

### **Китайские прямые инвестиции за рубежом в форме слияний и поглощений**

Прямые инвестиции, вкладываемые за рубежом китайскими компаниями, все чаще осуществляются в форме слияний и поглощений. За период с 1986 г. объем прямых китайских инвестиций составил 30 млрд. долл., в том числе 10 млрд. долл. были вложены за два года (2004–2005 гг.). В 2000-е гг. среднегодовые темпы прироста числа сделок составляли 11%, а темпы прироста стоимостного объема СиП — 22%. Несмотря на рост данного показателя, он сохраняется на низком уровне и составляет менее 1% ВВП страны, существенно ниже объема ПЗИ, вкладываемых в китайскую экономику (более 60 млрд. долл. в среднем ежегодно). Следует отметить активность СиП, начиная с 2003 г., что позволяет говорить о наметившейся долгосрочной тенденции.

КНР уступает многим динамично развивающимся странам, как например, Индия, ЮАР, по стоимостному объему заключаемых СиП. Хотя в последние годы проведено несколько крупных СиП, но КНР остается небольшим игроком на мировом рынке слияний и поглощений. Доля Китая в совокупном ВВП динамично развивающихся рынков<sup>67</sup> составляет 30%, но удельный вес в трансграничных СиП — всего лишь 11%. Подсчитано, что сделки СиП за пределами КНР в соотношении к ВВП и к внешней торговле страны должны увеличиться в 10 раз, чтобы достичь уровня США или Великобритании<sup>68</sup>.

Выделяют четыре этапа прямых инвестиций КНР за рубежом в форме СиП.

Первый этап — 1986–1996 гг. является начальным этапом выхода китайских компаний на внешние рынки в целях получения прибыли, что дало основание назвать этот этап «инвестированием за рубеж». Проведено несколько сделок СиП, число которых возросло с 4 в 1986 г. до 20 в 1996 г. (максимум данного периода — 36 СиП в 1993 г.) с наибольшим стоимостным объемом в 1,5 млрд. долл. в 1996 г. по сравнению с 0,1 млрд. долл. в 1986 г.

Второй этап — 1997–1999 гг. знаменовался возвращением Гонконга Китаю как специального административного района по принципу «одна страна — две системы» и получил наименование «покупай Гонконг». Данный факт стимулировал капиталовложения из материкового КНР в гонконгскую экономику и приобретение контроля над стратегически важными гонконгскими активами. Число сделок динамично росло, достигнув максимума в 1997 г. — 54 СиП, а к 1999 г. сократилось до 26. Стоимостной объем сделок уменьшился с 5,7 млрд. долл. в 1997 г. до 0,1 млрд. долл. в 1999 г.

Третий этап — 2000 г. характеризовался ростом внутренних сделок СиП в силу того, что срок многих контрактов, заключенных по совместным предприятиям, истек,

---

<sup>67</sup> Данные приведены с учетом 13 стран, в том числе Индии, ЮАР, Малайзии, России, Турции, Бразилии, Мексики.

<sup>68</sup> Hemerling J., Michael D., Michaelis H. China's Global Challenges. The Strategic Implications of Chinese Outbound. M&A. Report. The Boston Consulting Group. 2007. — p. 13.

и китайские компании выкупали активы своих зарубежных партнеров по СП. Этот этап называется «выкупай совместные предприятия». Было совершено 25 сделок на общую сумму в 0,1 млрд. долл.

Четвертый этап — 2001 г. по настоящее время проходит под девизом «глобализации». Его начало было связано со вступлением КНР в ВТО в 2001 г. и реализацией принятых обязательств по либерализации торгового и инвестиционного режимов, что сказалось на активизации СиП в широком круге отраслей и зарубежных стран. Объем сделок увеличился до 1 млрд. долл. в 2005 г. хотя количество сделок несколько сократилось до 30 (в 2001 г. — 34), но стоимостной объем увеличился с 0,3 млрд. долл. до максимального после 1997 г. уровня в 4,7 млрд. долл. в 2005 г., или в 15,7 раза.

В 2007 г. объем СиП составил 48,6 млрд. долл., из них 16,2 млрд. долл. пришлось на сделки в сфере финансовых услуг<sup>69</sup>.

В отраслевом разрезе можно выделить две отрасли — технологические и коммуникационные услуги, природные ресурсы. Акцент на этих отраслях неслучаен. Технологические и коммуникационные услуги являются неотъемлемой частью промышленной инфраструктуры, и многие сделки СиП отражают динамичный устойчивый рост китайской экономики. СиП по природным ресурсам мотивируются экономическими потребностями в обеспечении стабильных поставок энергоресурсов и других видов сырья для национальной экономики. Так, в 2002 г. государственная энергетическая компания КНР CNOOC купила индонезийские активы испанской энергетической компании Repsol Exploracion. PetroChina — дочерняя компания China National Petroleum Corporation (CNPC), приобрела индонезийские нефтегазовые активы американской корпорации Devon Energy Corporation.

В 2005 г. CNPC выкупила нефтяное месторождение Северное Гузачи в Казахстане на основе покупки PetroKazakhstan, со штаб-квартирой в Канаде.

Из других отраслей можно выделить автомобилестроение и электроэнергетику. Так, Shanghai Automotive Industry Corporation, SAIC, один из трех крупнейших производителей автомобилей в КНР, приобрел контрольный пакет акций южнокорейской SsangYong Motor Company, а Hanjing Automobile выкупил объявленную банкротом компанию MG Rover Group.

Одним из факторов, действующих трансграничным СиП, осуществляемых китайскими компаниями, служит появление компаний т. н. нового поколения, стремящихся повысить уровень своей конкурентоспособности, покинуть национальный рынок, позиционировать себя на глобальном рынке. Для таких компаний трансграничные слияния и поглощения служат одной из наиболее важных форм стратегии в целях более быстрого достижения глобального уровня. Как показывают данные, число подобных сделок растет по мере глобализации деятельности компаний, идет пересмотр их инвестиционных портфелей, компании стремятся уйти из неключевых отраслей.

Для китайских компаний, стремящихся реализовать глобальные стратегии, трансграничные СиП служат важным фактором становления в качестве крупных игроков мирового рынка. Для отдельных компаний сделки СиП быстро растут как наиболее динамичный и эффективный путь достижения цели роста конкурентоспособности и позиционирования на глобальном рынке, тем более, что финансовые ресурсы для

---

<sup>69</sup> Flaherty M. M&A headed for Rise I Asia in First Half/Reuters, June 26, 2008. — p. 2.

осуществления таких сделок есть (совокупный объем официальных валютных резервов составляет 1 трлн. долл. на конец 2006 г., а государственные банки предлагают дешевые кредиты)<sup>70</sup>. Это относится, прежде всего, к компаниям, действующим в сталелитейной отрасли, имеющей преимущества за счет высоких цен на свою продукцию благодаря устойчивому спросу со стороны динамично растущего рынка Китая.

В китайской практике СиП разделяются на две группы: сделки с учетом характера китайской фирмы-приобретателя (корпоративный характер и инвестиционный характер); и сделки с учетом местоположения компании-цели (расширение капиталовложений внутри страны и расширение капиталовложений за рубежом). Можно построить матрицу по этим критериям.

**Таблица 3**  
**Матрица зарубежных инвестиций КНР, 1986–2006 гг.**<sup>71</sup>

Экспансия внутри страны Стоимость — 1,6 млрд.долл. Число сделок — 76	Экспансия за рубежом Стоимость — 18 млрд.долл. Число сделок — 223
Внутренние инвестиции Стоимость — 0,6 млрд.долл. Число сделок — 30	Зарубежные инвестиции Стоимость — 9,6 млрд.долл. Число сделок — 186

Китай За рубежом

Местоположение компании — цели поглощения или слияния

По количеству и стоимости сделок СиП наблюдается явная активизация зарубежных сделок, в которых китайская компания приобрела зарубежную собственность для ведения бизнеса за пределами внутреннего рынка. Классический пример — приобретение известной корпорацией Lenovo производства персональных компьютеров IBM. Начиная с 1986 г. проведены 223 подобных сделки на совокупную стоимость в 18 млрд. долл. Еще одна крупная группа — зарубежные инвестиции, в которые инвестиционные компании или частнопредпринимательские компании КНР инвестировали, главным образом, в целях получения финансовых доходов. Например, приобретение в 1993 г. 12%-ой доли акционерного капитала Hong Kong Telecommunications корпорацией CITIC Pacific, дочерней структуры China International Trust and Investment Corporation. С 1986 г. совершено 186 подобных сделок на сумму в 9,6 млрд. долл.

Две другие группы сделок СиП, осуществленных китайскими компаниями, намного меньше по стоимостному объему. В сделках расширения на внутреннем рынке китайские компании выкупают долю зарубежного партнера СП, или поглощают иностранные активы в Китае. Так, в 2003 г. Shanghai Bright Dairy and Food приобрела Guangzhou Danone Yogurt из группы Danone. Всего в 1986 г. проведено 76 таких сделок совокупным стоимостным объемом в 1,6 млрд. долл.

<sup>70</sup> Hemerling J., Michael D., Michaelis H. China's Global Challenges. The Strategic Implications of Chinese Outbound. M&A. Report. The Boston Consulting Group. 2007. — p. 12.

<sup>71</sup> Hemerling J., Michael D., Michaelis H. China's Global Challenges. The Strategic Implications of Chinese Outbound. M&A. Report. The Boston Consulting Group. 2007. — p. 8.

Невелик и объем внутренних инвестиционных сделок (их число составило 30), которые провели китайские компании, вложив 600 млн.долл. в течение 1996–2005 гг. в зарубежные активы в китайской экономике. В качестве примера можно назвать приобретение 10%-ой доли Jinbei GM Automotive (совместного предприятия между General Motors и Jinbei Auto) корпорацией Liaoning Development Group. Также можно назвать и другой пример: китайские компании приобрели право на производство телевизоров корпорации Thomson.

Глобальные устремления китайских компаний по расширению своей деятельности опираются на сильную поддержку со стороны правительства. С 2001 г. проводится политика интернационализации национального бизнеса и формирования компаний-лидеров на основе процесса консолидации, при этом сохраняется существенная роль государства, которое является крупным собственником ведущих компаний КНР, жестко регулирует национальные официальные валютные резервы. В частности, Комиссия по надзору и администрированию за активами, находящимися в государственной собственности (SASAC), являющаяся собственностью государства, проводит реструктуризацию наиболее важных китайских госкомпаний, является крупнейшей в мире портфельной инвестиционной компанией, контролирует деятельность 170 компаний с совокупными доходами в 500 млрд.долл. В инвестиционном портфеле данной компании находятся лидирующие фирмы в таких ключевых отраслях, как телекоммуникации, энергетика, автомобилестроение, производство стали.

Еще одной причиной активизации СиП китайских компаний за рубежом связаны с тенденциями мирового рынка, а именно реструктуризацией и консолидацией западных корпораций, стремящихся пересмотреть свои инвестиционные портфели и избавиться от лишних и малоприбыльных структур вне ключевых сфер бизнеса. Одновременно эти структуры владеют необходимыми для компаний других стран активами, главным образом, нематериальными активами, как патенты, брэнды, освоенные каналы продаж, что существенно повышает их значение для компании-приобретателя.

К основным проблемам осуществления сделок СиП, проводимых китайскими компаниями за рубежом, можно отнести: нехватку стратегического и оперативного управленческого опыта, специфику корпоративной культуры, нередкой является практика слияний и поглощений западных компаний, объявленных банкротами или находящихся на стадии банкротства.

В стратегическом плане, как правило, недостает четкости понимания роли СиП в глобальной стратегии компании, опыта в управлении инвестиционным портфелем, понимания потребностей потребителей, возможностей конкурентов, распределительных сетей, менее развиты управленческие структуры, информационные системы управления.

В оперативном плане не всегда четко определяются цели, проводится анализ и последующие действия компании после осуществления слияния, сохраняется дублирование, что в результате негативно сказывается на достижении синергии.

Трудности культурного характера также негативно сказываются на результатах проведения СиП с зарубежными фирмами, когда налицо существенные различия в характере деятельности между китайскими и западными фирмами. Корпоративная культура китайских фирм отличается быстрым принятием решений без проведения должного исследования ситуации, ими управляют небольшая группа менеджеров,

являющихся одновременно собственниками, характеризуется жесткой патриархальной культурой. Интеграция такого типа корпоративной культуры с намного более профессиональными управленческими структурами большинства западных фирм требует более высокой степени гибкости действий. В целом, китайской компании нелегко управлять американской или европейской фирмой<sup>72</sup>.

Для достижения успеха следует решить проблемы, из числа которых можно выделить нехватку управленческого опыта в проведении ширококомасштабных трансграничных слияний. С учетом этого постепенно складывается новая организационная модель, учитывающая названную проблему, — временное партнерство, в рамках которого китайская компания создает совместное предприятие с иностранной компанией-партнером (выполняющей функции целевой фирмы) на ограниченный срок. Подобная форма партнерства позволяет западным фирмам, выступающим в качестве цели приобретения, передавать производственные мощности китайским приобретателям. Ярким примером служит сделка между IBM и Lenovo, в которой IBM приобрела 18,9% уставного капитала китайской компании Lenovo и подписала 5-летнее соглашение о сотрудничестве. Lenovo приобрела в собственность научно-исследовательские центры IBM в Японии и в Северной Каролине (США), предприятие ThinkPad в СЭЗ Шэньчжень и обеспечила занятость 10 тыс. бывших сотрудников IBM. Lenovo приобрела лицензию на бренд IBM сроком на 5 лет. Продукция компании Lenovo поддерживается компаниями IBM по продажам и маркетингу, а сервис-компании IBM осуществляют поставки по лизингу и поддерживают отраслевой бизнес Lenovo. В обмен IBM получила лицензионное вознаграждение за пользование каналами продаж и комиссионное вознаграждение за персонал, предоставленный компании Lenovo<sup>73</sup>.

Модель временного партнерства имеет явные преимущества для обеих сторон. С точки зрения китайского приобретателя, такое партнерство помогает провести крупное приобретение на основе обеспечения ключевого менеджмента и технического персонала на долгосрочную перспективу на основе передачи западных управленческих возможностей китайской фирме-партнеру. Такая модель предоставляет возможности для китайской фирмы получать преимущества от нематериальных активов (права интеллектуальной собственности, бренды), которые западная фирма не стремится продать. С точки зрения западной компании, другой стороны временного партнерства, подобная модель позволяет войти в малопривлекательный бизнес при одновременном участии в предстоящих доходах, получаемых с минимальным риском. В некоторых случаях приобретатель может стать привлекательным партнером для продавца в своем стремлении выйти на китайский рынок.

При хорошей структуре временное партнерство предоставляет обоим партнерам стимул для эффективной реализации сделки СиП.

Для западных компаний китайские прямые инвестиции в форме СиП представляют собой одновременно издержки и преимущества. Негативный момент связан с тем, что имеющие более низкие издержки производства китайские компании могут снизить уровень их конкурентоспособности в отрасли; а позитивный момент —

---

<sup>72</sup> Hemerling J., Michael D., Michaelis H. China's Global Challenges. The Strategic Implications of Chinese Outbound M&A. Report. The Boston Consulting Group. 2007. — p. 14.

<sup>73</sup> The Asia Pacific M&A Bulletin, 2007. — p. 14.

покупка китайским приобретателем западных мощностей является эффективным путем создания компании для вхождения в сферы своего бизнеса. Преимущества китайских компаний связаны с огромным размером внутреннего рынка и достижением преимуществ масштаба экономики (в частности, КНР служит одним из крупнейших рынков сбыта телевизоров и мобильных телефонов); с низкими издержками на оплату рабочей силы, что позволяет существенно снижать цены на продукцию и осуществлять гибкую модель производства с меньшими активами по сравнению с практикой развитых государств. Растущая динамика китайского рынка ставит национальные компании на передний фланг инновационного производства в отдельных отраслях (например, мобильные телефоны). Важность трансграничных СиП для китайских компаний связана и с приобретением оперативного опыта в рамках работы с западными ТНК в совместных предприятиях, что важно для дальнейшего развития китайского внутреннего рынка. Многие нынешние внутренние преимущества постепенно утратят силу, что вызовет необходимость переноса акцента с ценовых конкурентных преимуществ на неценовые преимущества, связанные с уровнем качества и технологическим уровнем продукции и услуг.

Гбридом модели СиП служит модель, сочетающая прямое поглощение с временным партнерством между китайской фирмой-приобретателем и западной фирмой-продавцом. Такие партнерства могут осуществляться в форме совместных предприятий, в которых приобретатель владеет большинством акций, но продавец сохраняет миноритарную долю. Дополнительные соглашения позволяют совместно использовать активы — каналы продаж, права интеллектуальной собственности (патенты, брэнды). Как и соглашения о совместном предприятии, подобные соглашения о дочерней фирме имеют ограниченный срок.

Примером может послужить сделка между корпорацией TCL и дочерней структурой Thomson, производящей телевизоры. На основе соглашения было образовано СП TTE Corporation, в котором TCL имеет долю в 67% и Thomson — 33% акционерного капитала. В составе СП — научно-исследовательские центры Thomson в Германии, Сингапуре, США, производственные мощности в Мексике, Польше, Таиланде, также СП обладает правом использования брэнда Thomson в Европе и брэнда RCA в Северной Америке, обладает лицензией на использование патентов Thomson с правом проведения переговоров по дальнейшему использованию роялти после истечения срока действия лицензии<sup>74</sup>.

### **СиП в китайской экономике**

В последние годы происходит быстрый рост сделок слияний и поглощений в китайской экономике, что не наблюдалось 10 лет назад. Стимулом для них послужили экономические реформы в КНР, динамичный и стабильный экономический рост, присоединение к ВТО в 2001 г. Перечисленные факторы открыли для зарубежных инвесторов ранее закрытые отрасли, ликвидировали ограничения в отношении вложений ПЗИ, содействовали расширению допуска зарубежных инвесторов на внутренний рынок Китая. В условиях устойчивого и динамичного экономического роста сделки СиП позволяют обеспечить более быстрый и безболезненный доступ на внутренний

---

<sup>74</sup> The Asia Pacific M&A Bulletin, 2007. — p. 18.



рынок страны, служат альтернативой вновь вкладываемым инвестициям в рамках проектов Greenfield. Позитивно сказывается реструктуризация государственных активов. В ряде отраслей государство оказывает поддержку государственным предприятиям на основе консолидации их в крупные конгломераты в целях повышения их конкурентоспособности на мировых рынках. В отдельных отраслях государство сокращает свою регулирующую роль на основе сокращения своей доли собственности.

Первые иностранные инвестиции в китайскую экономику вкладывались в форме вновь вкладываемых капиталов, создания СП, строительства новых предприятий с импортным оборудованием и машинами. Сейчас иностранные инвестиции вкладываются в основном в рамках приобретения в КНР бизнеса вновь созданных СП, в которых иностранный партнер обладает контролем над компанией, или компанией, которая находится под 100%-ым контролем иностранного инвестора. С 1990 г. стали осуществляться покупки иностранными инвесторами долей китайских фирм. Сначала это относилось к компаниям, включенным в список, а с конца 1990-х гг. — и к компаниям, не включенным в список, но не напрямую, а через частную фирму. В конце 1990-х гг. сформировался вторичный рынок инвестиций в предприятия с иностранными инвестициями, созданные ранее в КНР. Некоторые из них приобрели форму покупки акций одним иностранным партнером у другой иностранной фирмы, или иностранным партнером у китайского партнера; также форму обратной продажи иностранной стороной своих акций китайской стороне или третьей стороне. Покупки и продажи таких акций имеют место в рамках сделок, включая передачу акций, которыми владеет чаще гонконгская компания или офшорная компания-держатель акций.

Как и приобретения, стали осуществляться слияния между китайскими компаниями, действующими на внутреннем рынке. Слияния нацелены на содействие госпредприятиям, оказавшимся на стадии банкротства, на основе их слияния с рентабельными предприятиями, и на создание конгломератов по аналогии с южнокорейскими чеболями. По мнению некоторых политиков, последние позволяют более эффективно конкурировать с зарубежными компаниями как внутри страны, так и за рубежом<sup>75</sup>.

В КНР не разрешены слияния, напрямую включающие иностранные фирмы. Но так как иностранные инвесторы стремятся реструктурировать свои активы в китайской экономике, то этот факт служит стимулом роста числа слияний с предприятиями с иностранными инвестициями (ПИИ). Происходящая активизация СиП за пределами Китая диктует необходимость консолидации партнеров на основе слияний на внутреннем рынке.

Регулирование иностранных инвестиций относится и к сделкам слияний и поглощений с зарубежными инвестициями. Как уже было сказано, иностранная компания не вправе напрямую участвовать в бизнесе в китайской экономике. Инструментом служат предприятия с иностранными инвестициями. По законодательству, они могут иметь одну из следующих форм: китайско-иностранное совместное предприятие по собственности; китайско-иностранное кооперативное совместное предприятие; полностью иностранное предприятие; компания с иностранными инвестициями, ограниченная акциями (АК)<sup>76</sup>.

---

<sup>75</sup> Capener C. M&A in China Comes of Age. The China Business Review, №7, 1998. — p. 8.

<sup>76</sup> Chinese Companies Arrive on Global M&A Scene. Boston, May 2007. — p. 5–6.

Все четыре формы ПИИ являются компаниями с ограниченной ответственностью и имеют как общие, так и различающиеся черты.

С конца 1990-х гг. происходит ужесточение регулирования сделок СиП. Законодательство выделяет две формы приобретений: прямое и косвенное. Прямое приобретение имеет место, когда иностранный инвестор или покупает активы через фирму, зарегистрированную в Китае, или покупает акции (или приобретает долю в зарегистрированном капитале) напрямую у компании, как включенной в специальный список, так и не включенной в специальный список, и зарегистрированной в КНР. Косвенное приобретение представляет собой сделку, в рамках которой иностранный покупатель приобретает акции в офшорной некитайской холдинговой компании, активы которой включают акции в компании или компаниях, зарегистрированных в Китае.

Модели сделок СиП на китайском рынке включают: (1) покупку активов; (2) покупку зарегистрированной доли в предприятии с иностранными инвестициями; (3) косвенное приобретение; (4) слияние. Их выбор зависит от таких факторов, как финансовое состояние приобретаемой или сливающейся компании, требования одобрения сделки со стороны государственных органов, необходимость согласия третьей стороны на проведение сделки, возможность передачи активов, налоговые аспекты.

Первая модель — покупка активов. Законодательство не разрешает приобретение активов компании, действующей на внутреннем рынке, иностранной компанией пока не зарегистрировано присутствие в Китае в форме собственности или кооперативного СП, акционерного общества. Приобретение активов происходит через ПИИ, зарегистрированное в КНР, в котором иностранный инвестор владеет не менее 25% УК. Но в Шанхае, в соответствии с региональным законодательством (Мнения по содействию открытию за рубежом и расширению использования иностранных инвестиций, 1997 г.), разрешено иностранным инвесторам приобретать активы внутренней компании через инвестиционный инструмент, в котором он владеет менее 25% акций<sup>77</sup>.

Прямые приобретения подлежат одобрению со стороны правительства страны или местной администрации. Сказанное относится и к инвестиционному инструменту, образование которого должно быть одобрено уполномоченным органом. Регулирование классифицирует отрасли с точки зрения допуска иностранных инвестиций на 4 группы: отрасли, стимулируемые для инвестиций, разрешенные для допуска иностранных инвестиций, отрасли, ограниченные для допуска иностранных инвестиций и отрасли, запрещенные для вложения иностранных инвестиций. В 1995 г. был опубликован первый каталог для иностранных инвестиций в промышленность, в котором были перечислены отрасли, вложение иностранных инвестиций в которые стимулировалось, ограничивалось или запрещалось. Сейчас действует дополненный вариант от 1997 г.<sup>78</sup>

Покупка зарегистрированного капитала в предприятии с иностранными инвестициями определяется стратегическими и финансовыми мотивами. Иностранные инвесторы, имеющие ранее созданные СП в китайской экономике, чаще преследуют

---

<sup>77</sup> Several Opinions on Promoting Opening to the Outside World and Extending the Use of Foreign Investment. Shanghai municipal government, 1997. — p. 5–6.

<sup>78</sup> The Catalogue for the Guidance of Foreign Investment. Beijing, 1997. — p. 2.

цель стратегии выхода на рынок. В большинстве случаев применяется единственный путь — продажа акционерного капитала предприятия или доли одного из владельцев собственности СП (если инвестиции идут через СП).

Китайское законодательство позволяет иностранному инвестору приобретать акции китайской компании, которая может быть, как включена в список, так и нет. Он вправе приобрести акции у владельцев (для владения акциями, находящимися в госсобственности) или у другого китайского юридического лица, или приобрести вновь выпущенные акции у акционерного общества. Стремление иностранных компаний приобрести акции, которыми они не вправе владеть, содействовало разработке Госсоветом КНР Указания о приостановке передачи иностранным инвесторам акций, находящихся в госсобственности, или акций юридических лиц в любой компании, включенной в список<sup>79</sup>. Введен мораторий на аналогичные покупки государственных акций или акций юридических лиц в компании, включенной в список, пока не будут разработаны правила их регулирования.

На тот момент иностранные инвесторы были вправе осуществлять сделки по покупке акций на основе частного размещения сделок с компаниями, не включенными в список.

Собственность могут приобретать и предприятия с иностранными инвестициями, которые обладают правом инвестирования в другие предприятия, действующие на внутреннем рынке. К такому предприятию предъявляется ряд требований:

1. В ПИИ, не являющееся холдингом, инвестиции должны составлять не более 50% нетто-активов.
2. Зарегистрированный капитал должен быть полностью оплачен.
3. ПИИ должно быть прибыльным и не осуществлять противозаконных действий.

Такие сделки требуют формальной регистрации и одобрения со стороны уполномоченных органов. Для инвестирования в стимулируемые и разрешенные для иностранных инвестиций отрасли возможно использование процедуры регистрации национальных компаний для подтверждения инвестиций, что проще и занимает меньше времени по сравнению с процедурой одобрения со стороны министерства торговли. Для инвестиций в ограниченные в отношении допуска иностранных инвестиций отрасли также необходимо одобрение министерства торговли<sup>80</sup>.

Косвенные приобретения. Данная модель появилась по следующей причине. Многие инвесторы, давно вложившие свои активы в китайскую экономику, были резидентами Гонконга или этническими китайцами «хуацяо». В качестве инструмента инвестирования были использованы офшорные компании, зарегистрированные в Гонконге или в других странах, например, на Британских Виргинских островах. По мере развития бизнеса, многие инвесторы стремятся реализовать прибыль на основе продажи всего или части своего бизнеса транснациональным корпорациям. В рамках рассматриваемой модели иностранный инвестор приобретает акции целевой китайской компании или непосредственно от владельца акций, или от офшорной компании в форме вновь выпущенных акций. Подоб-

---

<sup>79</sup> Notice on Relevant Issues Regarding the Transfer of State-Owned Shares and Legal Persons Shares of Listed Companies to Foreign Investors.

<sup>80</sup> The Interim Provisions on Domestic Investment by Foreign Investment Enterprises.

ный способ является предпочтительным, когда целевая собственность находится во владении специального целевого инструмента без наличия других активов. Подобное приобретение, как правило, не требует одобрения со стороны правительственных органов, пока не изменится владелец собственности предприятия с иностранными инвестициями.

Сделки СиП могут быть осуществлены и в форме приобретения активов. Приобретатель вправе приобрести активы и пассивы целевой компании. Подобная сделка позволяет избавиться от нежелательных активов и пассивов. Важность данной модели СиП может быть связана со следующими факторами. Так как иностранная компания не вправе вести операции с активами непосредственно китайской компании, то для обхода этого ограничения создается китайский инструмент приобретения, в который вкладывается капитал. Что и используется для приобретения активов целевой компании.

Слияния регулируются особыми нормами корпоративного права, которое различает две формы: слияния на основе поглощения, в котором одна компания поглощает одну или более фирм, и поглощенная фирма перестает существовать; слияние на основе создания, в котором две или более фирм сливаются в одну вновь создаваемую компанию, и стороны слияния перестают существовать. Стороны подписывают соглашение о слиянии, составляют бухгалтерский баланс, список активов на начало процесса слияния, соглашение о занятости работников. Кредиторы получают уведомление и законодательно установленное право на приобретение долговых обязательств. Иностранный инвестор в сливающихся компаниях обязан владеть не менее 25% АК вновь созданной в рамках слияния компании, чтобы получить право на налоговые и таможенные стимулы, действующие для предприятий с иностранными инвестициями.

Сделка по слиянию проходит многоступенчатый процесс одобрения: предварительное одобрение должно быть получено для инициирования сделки, а окончательное одобрение необходимо от руководства компании, которая сохраняет свое функционирование. Дочерние структуры сливающихся компаний должны удовлетворять требованиям регулирования для фирм, прошедших процесс слияния.

Раньше слияния осуществлялись в основном на базе ad hoc. В законодательно разрешенных слияниях приобретающая компания получает активы и пассивы целевой фирмы согласно законодательству, а собственность инвестора трансформируется в собственность слившихся компаний.

В целом, за последние годы в КНР приняты более мягкие законы по регулированию сделок СиП в национальной экономике. Их отличительная черта — применение способов обычных приобретений для покупки большинства форм китайских предприятий. В настоящее время правила позволяют зарубежным инвесторам участвовать в приобретении активов или собственности предприятий с иностранными инвестициями, внутренних предприятий, государственных предприятий и компаний, включенных в список.

Китайская практика СиП отличается намного более активным вмешательством и регулированием со стороны государства по сравнению с зарубежной практикой. Хотя и были ослаблены ограничения в отношении иностранных инвестиций, но сохраняются требования в отношении одобрения подобных сделок со стороны госу-

дарственных уполномоченных органов. Это также служит одной из отличительных черт китайской практики слияний и поглощений на внутреннем рынке. Правительство не регулирует антимонопольную и конкурентную политику в рамках СиП. Эти сделки выполняют более широкую роль в рамках анализа и одобрения специальных соглашений по СиП между заинтересованными партнерами. Во многих сделках правительственные органы выступают одновременно и как регуляторы и как продавцы, а также реализуют социальные цели, выходящие за рамки коммерческого характера сделки.

Правила регулирования сделок СиП были приняты в 2006 г. Они, как и прежние правила 2003 г., определяют порядок приобретения доли АК и активов; сохранена разрешенная доля ПИИ в размере менее 25%; сохранились требования к зарегистрированным слияниям. Вместо требования оценки даже для негосударственных компаний введена норма обязательного представления и оплаты стоимости сделки по покупке.

В 2007 г. в КНР были приняты новые меры, нацеленные на качественный аспект привлекаемых ПЗИ; объединены две системы подоходного налогообложения, действовавшие ранее порознь для зарубежных филиалов и внутренних компаний, в единую систему налогообложения с 2008 г. Внедрены новые меры в отношении СиП для зарубежных компаний и по зарубежным покупкам недвижимости, составлен список отраслей, в которых сохраняется контроль со стороны государства. Ликвидированы квоты на покупку иностранной валюты для осуществления инвестиций за рубежом китайскими компаниями — мера, важная для усиления интернационализации их деятельности<sup>81</sup>.

В целом, можно выделить основные тенденции развития китайской практики СиП в 2000-е гг.:

1. Динамичный рост стоимостного объема и количества сделок, при этом по данным показателям Китай существенно уступает многим странам, относящимся к развивающимся рынкам;
2. Основная часть СиП на внутреннем рынке происходит между национальными компаниями;
3. Основные цели СиП — использование возможностей новых рынков, содействие росту объема, получение дополнительных финансовых ресурсов, выход на мировые рынки.
4. Негативную роль в дальнейшей активизации трансграничных слияний на внутреннем рынке страны с участием зарубежного капитала играет специфика законодательного регулирования, в т.ч. низкая прозрачность правительственных мер, большая роль государства, задержки в одобрении проектов с зарубежным участием; перекрестные владения акциями; специфика корпоративной культуры; высокие налоги на сделки СиП.

По многочисленным прогнозам, Китай сохранит привлекательность в качестве страны-реципиента ПЗИ, в том числе в форме трансграничных СиП, одновременно будет усиливаться роль страны на мировых рынках в качестве приобретателя зарубежной собственности на основе преследования стратегических, экономических и политических целей.

---

<sup>81</sup> World Investment Report 2007. Transnational Corporations. UNCTAD, 2008. — p. 47.

# **Инвестиционная либерализация, ее влияние на потоки прямых инвестиций в Меркосур и перспективы инвестиционного сотрудничества стран Меркосур и России**

Н. К. Пронина

Южноамериканский общий рынок, Меркосур (Mercado Comun del Sur, Mercosur) был создан на основе Асунсьонского Договора 1991 г. Бразилией, Аргентиной, Парагваем и Уругваем. В 2006 г. в Меркосур вступила Венесуэла в качестве полноправного члена, которая находится на этапе присоединения к зоне свободной торговли и затем к таможенному союзу. Ассоциированными членами Меркосур являются Чили, Боливия, Перу, Колумбия, Эквадор. Статус наблюдателя — Мексика.

Цель Меркосур — формирование общего рынка на поэтапной основе через таможенный союз, созданный с января 1995 г. на основе ликвидации таможенных пошлин (исключение составляют полуфабрикаты, некоторые потребительские товары; машины и оборудование для Парагвая и Уругвая); гармонизации нетарифных ограничений; введения общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами. Намечено проведение либерализации торговли услугами; свободное перемещение инвестиций и рабочей силы; координация макроэкономической и отраслевой политики.

В целом, из четырех свобод, отличающих общий рынок как ступень экономической интеграции, реализована практически полностью одна (свободная торговля товарами) и частично свободное движение капитала.

## **Инвестиционная либерализация в странах Меркосур**

С начала 1990-х годов в рамках Меркосур происходит либерализация торговых и инвестиционных режимов стран-членов на разных уровнях: национальном, дву-

стороннем и субрегиональном. Либерализация облегчила допуск зарубежных ТНК в разные отрасли национальных экономик.

Национальная инвестиционная либерализация, как и в других странах мира, коснулась таких важных для зарубежного инвестора вопросов, как зарубежная собственность, отраслевые ограничения, лицензирование допуска, валютные ограничения, стимулирование инвестиций, гарантирование защиты прав и интересов зарубежных инвесторов, корпоративное регулирование.

За 10 лет (1992–2002 гг.) в странах Меркосур количество более благоприятных мер регулирования допуска зарубежных инвестиций превысило число менее благоприятных мер, что можно увидеть из табл. 1.

**Таблица 1**

**Меры инвестиционного регулирования в странах Меркосур в 1992–2002 гг.<sup>82</sup>**

Страна	Более благоприятные меры	Менее благоприятные меры	Всего кол-во мер регулирования	Соотношение более благоприятных мер к общим мерам, %
Аргентина	12	1	13	0,92
Бразилия	13	3	16	0,81
Парагвай	1	0	1	1,00
Уругвай	10	0	10	1,00
<b>Итого</b>	<b>36</b>	<b>4</b>	<b>40</b>	

В целом, количество менее благоприятных для зарубежных инвесторов мер регулирования составило 19% от общего количества инвестиционных мер, принятых в практике Бразилии, и 8% в Аргентине. Эффект либерализации торговых и инвестиционных режимов в странах Меркосур связан с ростом объемов потока ПЗИ.

На двустороннем уровне страны активно подписывали двусторонние межгосударственные соглашения — о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций, соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, соглашения о транснациональных арбитражных процедурах.

Рост их количества позволил многим экспертам сделать вывод о политике «открытых дверей», проводимой в странах Меркосур (наибольшей закрытостью отличается парагвайский инвестиционный режим).

<sup>82</sup> Eden L. Multinationals, FDI and the New Regionalism in the Americas. Integration and Trade Journal, #26, 2007. — P. 112.

Таблица 2

Двусторонние межгосударственные соглашения в инвестиционной сфере, подписанные странами Меркосур, состоящие на 2005 г., кол-во<sup>83</sup>.

Страна	Соглашения о взаимной защите и поощрении инвестиций	Соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества
Аргентина	54	24
Бразилия	14	33
Парагвай	22	21
Уругвай	24	2
Итого	28	5

Как видно из табл. 2, количество соглашений о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций, как правило, превышает количество межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, что соответствует общемировой тенденции и вызвано трудностями в проведении переговоров по налоговым соглашениям в отличие от инвестиционных соглашений. Исключение составляет инвестиционная практика Бразилии.

На субрегиональном уровне в интеграционном объединении сформирован международный инвестиционный режим с учетом основ национального режима, когда зарубежным инвесторам предоставляется тот же режим, что и национальным инвесторам. Этот режим действует в отношении товаров, услуг, инвестиций и интеллектуальной собственности.

В инвестиционной сфере страны Меркосур определили общий инвестиционный режим, призванный содействовать притоку и защите капиталовложений в рамках группировки. Главная цель в инвестиционной сфере — достижение свободного движения капиталов между странами-членами. Инвестиционные вопросы указаны в специальных протоколах (Колонском и Буэнос-Айресском), являющихся дополнением к Асунсьонскому договору 1991 г.

Колонский протокол о взаимном содействии и защите инвестиций в рамках Меркосур, принятый 17 января 1994 г., имеет отношение только к странам — участницам группировки. Буэнос-Айресский протокол от 5 августа 1994 г. рассматривает проблемы стимулирования и защиты инвестиций из третьих стран.

Таким образом, специфика Меркосур заключается в определении совместной инвестиционной политики стран, входящих в группировку, как во взаимных рамках, так и в отношении государств, не входящих в нее. Сравнивая положения статей обоих протоколов, можно заметить, что во многих случаях они идентичны и отражают проведение сходной инвестиционной политики. Так, Буэнос-Айресский протокол содержит положение, согласно которому стороны не должны предоставлять инвесторам

<sup>83</sup> Edén L. Multinationals, FDI and the New Regionalism in the Americas. *Integration and Trade Journal*, №26, 2007. — P. 111.



из третьих стран более благоприятный режим, чем это определено в протоколе. Оба протокола не распространяются на инвестиции, осуществляемые физическими лицами страны-экспортера, если они домицилированы в принимающей стране более двух лет до тех пор, пока не доказано, что капиталовложения допущены из-за рубежа. Таким образом, понятие «инвестор» носит ограниченный характер и относится только к постоянным резидентам независимо от срока их резиденции в принимающей стране. Напротив, определение «инвестиции» носит широкий характер: к ним относят любые виды активов.

Условия допуска инвесторов, согласно Колонскому протоколу о взаимных инвестициях, основаны на национальном режиме и режиме наибольшего благоприятствования (РНБ). В положениях записано, что каждая договаривающаяся сторона относится к инвесторам другой стороны не менее благоприятно, чем к национальным инвесторам (национальный режим) или инвесторам из третьих стран (РНБ). Исключения определены в Приложении к протоколу. Колонский протокол нацелен на свободный доступ капиталов (правда, с некоторыми исключениями) на территорию принимающей страны. Это требует применения национального режима и РНБ, запрещает выдвигать требования к деятельности компаний в качестве условия функционирования инвесторов.

Буэнос-Айресский протокол об инвестициях из третьих стран содержит традиционный подход. Допуск инвесторов разрешается при условии, что каждая из договаривающихся сторон должна обеспечить на своей территории инвестиции другой стороны и относиться к таким инвестициям в соответствии с национальными законами и правилами.

Оба протокола определяют стандартные условия инвестиционного режима:

- справедливый и равноправный режим: полная защита и безопасность капиталов инвесторов; режим недискриминации, который запрещает дискриминацию капиталовложений инвесторов другой договаривающейся стороны;
- национальный режим как режим, не менее благоприятный по сравнению с тем, который предоставляется инвестициям национальных предпринимателей;
- режим наибольшего благоприятствования, под которым понимается не менее благоприятный режим, чем тот, который предоставляется инвесторам из третьих стран.

Исключения из национального режима и РНБ неодинаковы. Колонский протокол о взаимных инвестициях определяет отраслевые исключения из национального режима на стадии допуска капиталов для каждого государства-партнера. В частности, для Аргентины — недвижимость, авиаперевозки, судостроение, ядерная энергетика; для Бразилии — эксплуатация и добыча минерального сырья, здравоохранение, радио- и телевидение и прочие телекоммуникационные услуги, а также финансовое страхование; для Парагвая — средства массовой информации, перевозки воздушным, морским и сухопутным транспортом; электроэнергия, импорт и переработка нефтепродуктов; для Уругвая — нефтехимия, атомная энергетика, создание стратегических запасов сырья, финансовое посредничество, железнодорожный транспорт, телекоммуникации, радиовещание, аудиовизуальные услуги<sup>84</sup>.

---

<sup>84</sup> Ливенцев Н. Н., Костюнина Г. М. Международное движение капитала. Инвестиционная политика зарубежных стран. Учебник. М., Экономистъ, 2005. — с. 251.

Буэнос-Айресский протокол об инвестициях из третьих стран также содержит исключения, в соответствии с которыми страны группировки не должны предоставлять инвесторам из третьих стран преимущества режима преференций или привилегий, связанных с участием в региональном соглашении — зоне свободной торговли, таможенном союзе и др., — или в международном соглашении об избежании двойного налогообложения.

Требования к деятельности инвесторов не могут быть выдвинуты в качестве ограничительного условия в отношении допуска взаимных инвестиций. Но есть исключения, касающиеся в переходный период сферы автомобилестроения Аргентины и Бразилии.

Перевод прибыли, процентов, дивидендов и прочих видов доходов не ограничивается и гарантируется положениями рассматриваемых протоколов и Колонского, и Буэнос-Айресского.

Национализация зарубежной собственности может проводиться только в общественных целях, на недискриминационной основе, в соответствии с законодательством и на основе выплаты быстрой и адекватной компенсации. При этом в Колонском протоколе записано об эффективной компенсации и дается четкое и детальное определение понятия «компенсация» как эквивалента реальной стоимости национализируемых капиталовложений до сообщения о проведении национализации, включая процентные выплаты на дату платежа или определения стоимости. В Буэнос-Айресском протоколе называется еще одна возможная причина проведения национализации капиталов инвесторов из стран — нечленов группировки: социальный интерес.

Что касается порядка разрешения споров, то в Колонском протоколе процедура определена на основе использования механизмов, созданных по Асунсьонскому договору 1991 г. или в соответствии с Бразильским протоколом разрешения споров от 17 декабря 1991 г. Между тем, по Буэнос-Айресскому протоколу любой спор между сторонами разрешается на основе дипломатических консультаций, при провале которых спор передается в международный арбитраж.

В целом за 1990–2000-е гг. регулирование инвестиций в Меркосур значительно изменилось. Правда, реформирование регулирующей системы инвестиций не отражает лишь интеграционный процесс между странами Меркосур. Вместе с тем, практика группировки доказала существенный эффект экономической интеграции на кардинальные изменения в инвестиционном климате стран-партнеров. Поначалу они обладали неодинаковыми сравнительными преимуществами, что сказалось и на динамике притока инвестиций. Сравнительные преимущества крупных стран (Аргентины и Бразилии) выше всех в группировке благодаря богатым природным ресурсам, развитой промышленности, емким внутренним рынкам. Из-за сохранения торговых барьеров для товаров из третьих стран эти преимущества имеют особое значение для производств, нацеленных на сбыт товаров на региональном рынке. Следовательно, участие Аргентины и Бразилии в Меркосур стимулировало кардинальные изменения в инвестиционном климате, оказав статический и динамический эффекты.

Что касается малых стран группировки — Парагвая и Уругвая, их сравнительные преимущества незначительны, а емкость внутренних рынков низка, что непосредственно сказалось на динамике и объеме притока капиталов на их рынки.

Быстрые темпы роста инвестиций в странах интеграционного объединения совпали с интеграционным процессом, реализация которого может стимулировать дальнейшее увеличение капиталовложений. Вместе с тем, опыт Меркосур свидетельствует о неравномерном распределении капиталопотоков между странами группировки: более развитыми (Аргентина и Бразилия) и менее развитыми (Уругвай и Парагвай). Аргентина и Бразилия — страны с высокими сравнительными преимуществами — стали основными реципиентами ПЗИ в кратко- и среднесрочной перспективе, поскольку решающим фактором притока инвестиций оказалась макроэкономическая стабильность, причем гораздо более важным, чем либерализация в рамках таможенного союза. Другой фактор — успешное выполнение программ по реструктуризации национальных экономик.

Что касается статического эффекта на взаимные инвестиции в рамках Меркосур, то он сильнее всего проявляется в двусторонних связях между Аргентиной и Бразилией. Постоянный рост взаимных инвестиционных потоков между ними доказывает, что членство в таможенном союзе Меркосур стало стимулом роста ПЗИ как во взаимных отношениях, так и во вложении капиталов этих двух стран в экономику Парагвая и Уругвая.

Воздействие интеграции на экономику Парагвая и Уругвая оказалось не столь значительным из-за узости внутренних рынков и более слабых сравнительных преимуществ. В данном случае преимущества экономической интеграции скорее связаны с возможным динамическим эффектом, способствовавшим экономическому росту и увеличению спроса на внутрирегиональный экспорт в рамках Меркосур.

### ПЗИ в экономике стран Меркосур

Приток прямых зарубежных инвестиций в страны Меркосур составил 25,1 млрд. долл. в 2006 г. и увеличился более чем в 2 раза по сравнению с показателем 1995 г. — 11,3 млрд. долл. Доля интеграционного объединения в мировых ПЗИ равна 1,9%, в совокупных ПЗИ, вложенных в экономику развивающихся стран, — 6,6%<sup>85</sup>.

Таблица 3

Динамика притока ПЗИ в экономику стран Меркосур, 1995–2006 гг., млн долл.<sup>86</sup>

	1995 г	1997 г	1998 г	1999 г	2000 г	2005 г	2006 г
Аргентина	5609	9162	7281	24147	11152	5265	4840
Бразилия	5475	18743	28480	31362	33547	15066	18782
Парагвай	98	230	336	66	96	74	165
Уругвай	157	126	164	229	180	847	1319
Итого	11339	28261	36261	55804	44545	21253	25107

<sup>85</sup> Рассчитано по: World Investment Report 2007. UNCTAD, Geneva, 2007.

<sup>86</sup> Составлено по World Investment Report 2007. UNCTAD, New York, Geneva, 2007. World Investment Report 2001. Promoting Linkages. UNCTAD, New York, Geneva, 2001, p. 291–294.

В последние два года (2005–2006 гг.) приток ПЗИ в экономику Бразилии, Уругвая и Парагвая растет, тогда как в экономику Аргентины сокращается. В частности, в 2006 г. он снизился на 8,1% по сравнению с предшествующим годом. Наиболее быстрыми темпами привлечения ПЗИ отличается Уругвай (55,7%), что стало следствием реализации крупного инвестиционного проекта по сооружению цементного завода, а также динамичные темпы прироста притока ПЗИ имеет Парагвай (50%).

Одной из характерных черт инвестиционной практики стран Меркосур является интернационализация деятельности ТНК. Эксперты Экономической комиссии ООН для стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) ввели даже специальный термин — «транслатинские» компании, что связано с растущей транснациональной деятельностью компаний стран Латинской Америки в регионе.

Этот термин чаще всего применяется в отношении бразильских ТНК, ведущих активную политику инвестирования в странах региона, главным образом, в Аргентине. Основной формой осуществления прямого инвестирования бразильских ТНК служат трансграничные слияния и поглощения (СиП). Важнейшие причины заключаются в стремлении повысить свою долю на мировых рынках, диверсифицировать риски, достичь эффекта масштаба, укрепиться на более динамично растущих рынках.

Транснационализации деятельности бразильских компаний способствовали такие факторы, как высокая степень глобальной ликвидности, предоставление дешевых кредитов национальным банком BNDES, снижение валютного курса национальной валюты — бразильского реала.

Совокупный объем ПЗИ стран Меркосур, вложенных за рубежом, составил 30,3 млрд. долл. в 2006 г. Главным инвестором является Бразилия, на которую приходится 93% экспорта прямых инвестиций рассматриваемого интеграционного объединения, или в абсолютном выражении суммарный объем прямых инвестиций составил 28,2 млрд. долл. При этом за 2005–2006 гг. объем бразильских инвестиций увеличился в 14 раз. Второе место в экспорте прямых инвестиций в рамках Меркосур занимает Аргентина с объемом ПЗИ в 2,1 млрд. долл., что видно из приводимой ниже табл.4.

**Таблица 4**  
**ПЗИ стран Меркосур за рубежом, млн долл.<sup>87</sup>**

Страна	2005 г.	2006 г.
Аргентина	1311	2119
Бразилия	2517	28202
Парагвай	6	4
Уругвай	36	-2
ВСЕГО	3870	30323

Ведущая форма экспорта ПЗИ — сделки СиП. Можно привести такой пример, как приобретение бразильской корпорацией *Compana Vale do Rio Doce (CVRD)* аргентинского

<sup>87</sup> Mercosur Report 2006–2007. INTAL, 2007. P. V.

филиала канадской фирмы в добывающей сфере на сумму в 13,3 млрд. долл. Бразильские инвестиции активно вкладывались в основном в экономику Аргентины и Уругвая с начала 2000-х годов. Доля Бразилии в совокупном притоке прямых инвестиций в экономику Аргентины равна 9,5% и в экономику Уругвая — 15%.

Бразильские инвестиции в Уругвае возросли с 12 млн. долл. до 320 млн. долл. за 2004–2006 гг. Можно выделить инвестиционные проекты в нефтяной сфере, реализуемые известной бразильской нефтяной корпорацией Petrobras, а также проекты в цементной промышленности и в финансовых услугах. Так, например, бразильский Itau Bank приобрел уругвайский филиал Bank Boston.

Бразильские компании осваивают, прежде всего, сектора с меньшей степенью интернационализации производства и продаж. Следует назвать Gerdau Group, Ambev в производстве мясопродукции, компанию Marfrig e Bertin, контролирующую 1/3 производства говядины в Уругвае. В 2007 г. бразильская компания Camil приобрела уругвайскую фирму Saman<sup>88</sup>.

Суммарный объем инвестиций Бразилии в Аргентине равен 7 млрд.долл., в основном они вкладываются в обрабатывающую сферу. В 1990-е годы бразильские компании, инвестировавшие в аргентинскую экономику, делали только первые шаги на мировых рынках на основе реализации региональной конкурентной стратегии. Инвестиции в основном вкладывались в автомобилестроение (компании Soraf e Sogefi, Dixi Toga) и сферу здравоохранения (компания Amil).

Из числа крупных по объему сделок слияний и поглощений с участием бразильского и аргентинского капитала следует выделить покупку бразильским банком Itau Bank аргентинского банка Buen Ayre Bank, приобретение бразильской корпорацией Textil Santista аргентинской фирмы Grafa в текстильной промышленности.

**Таблица 5.**

**Ведущие инвестиционные проекты Бразилии в экономике Аргентине в 2005–2007 гг., млрд.долл.<sup>89</sup>**

Компания	Инвестиции	Компания	Инвестиции
Ambev	1,31	Coteminas	0,052
Petrobras	1,279	Sipar Gerdau	0,041
Camargo Correa	1,160	Santista Textil	0,232
Friboi	0,306	Borrachas Vipal	0,016
Quilmes	0,158	Vale do Rio Doce	0,014
Acindar	0,140	Marfrig	0,010
Lupatech	0,056	Paqueta	0,009

<sup>88</sup> Opp. cit. — p. 33.

<sup>89</sup> Mercosur Report 2006–2007. №12. INTAL, 2007. — p. 34.

В целом, в течение 2005–2007 годов бразильские компании осуществили капиталовложения в аргентинские фирмы на сумму в 4,583 млрд.долл. Именно сделки СИП стали ведущей формой инвестирования в экономику Аргентины со стороны Бразилии — 55%, другие формы — расширения участия 25% и вновь вкладываемые инвестиции 20%. В отраслевом разрезе предпочтение отдается сферам транспорта, производству цемента, текстиля и пива.

Объем бразильских инвестиций в Парагвае невелик, что связано с самой низкой инвестиционной привлекательностью экономики этой страны в рамках Меркосур. Некоторый прирост наблюдается в последние несколько лет благодаря открытию кредитной линии национальным банком Бразилии BNDES для финансирования инвестиционных проектов в Парагвае и возможности закупок машин и оборудования на более выгодных условиях.

Что касается аргентинских инвестиционных вложений в экономику стран Меркосур, то они намного ниже по сравнению с бразильскими и равны 2 млрд.долл. в 2006 г. Есть примеры внутрирегионального инвестиционного сотрудничества Аргентины, но они намного уступают бразильской практике. Из числа аргентинских компаний, действующих на рынках стран Меркосур, можно назвать Techint, Arcor, Perez Compan.

В целом, ведущими инвесторами во внутрирегиональных рамках являются ТНК Бразилии. Объем инвестиций постоянно растет, но Меркосур не смог консолидировать свои позиции в качестве крупного субрегиона-реципиента ПЗИ. Более того, объем привлеченных ПЗИ в 2000-е годы уступает показателю 1990-х годов, когда главным стимулом привлечения прямых инвестиций была приватизация. В целом, доля четырех стран Меркосур в общемировых ПЗИ и ПЗИ, привлеченных в экономику развивающихся стран, сокращается вследствие более низких темпов прироста по сравнению с рядом иных регионов мира.

### **Инвестиционное сотрудничество стран Меркосур и России**

Инвестиционное сотрудничество между странами Меркосур и Россией не получило должного развития в силу объективных факторов: нехватки финансовых ресурсов у обеих сторон, традиционной направленности экономических связей Меркосур на страны Евросоюза и российских связей на страны ЕС, осторожностью компаний стран Латинской Америки при инвестировании в российскую экономику, географической отдаленностью. По объему и динамике развития инвестиционное сотрудничество между Меркосур и Россией существенно уступает торговым связям.

В последнее время наметились качественные сдвиги в активизации данного направления, в основу которых положен рост заинтересованности представителей деловых структур России и стран Южного конуса в налаживании инвестиционного сотрудничества. Эта тенденция проявляется в реализации проектов, главным образом, российско-бразильского инвестиционного взаимодействия.

Инвестиционные связи *России и Бразилии* осуществляются как на территории России с участием бразильских компаний, так и на территории Бразилии на основе российских инвестиций.

Одной из приоритетных отраслей для бразильских инвестиций в России является пищевая промышленность. Так, например, функционирует проект бразильской компании «Садия» и российского партнера — компании «Интерфуд» по строительству

завода по переработке пищевых продуктов в Калининградской области. Суммарный объем инвестиций равен 70 млн. долл.<sup>90</sup>

Другой совместный проект в области ресторанного бизнеса — проект, в соответствии с которым бразильская ресторанная сеть «Барбакоа» намерена создать в России систему ресторанов национальной бразильской кухни. Проект находится на стадии изучения, бразильская сторона выразила заинтересованность участия в любом формате («франчайзинг», создание СП, начальные инвестиции в «пилотный» проект).

Можно привести пример реализации инвестиционного проекта в Бразилии с российскими капиталовложениями в строительство инфраструктуры портов Итажаи и Навегантес (штат Санта-Катарина) и размещением в портовой зоне объектов российских компаний. ОАО «Оргхим» ведет инвестиционные проекты в создание сырьевой базы в Бразилии по производству живицы и канифоли для последующего использования на российских предприятиях при производстве шин, синтетических каучуков и резинотехнических изделий.

Следует выделить и заинтересованность российских компаний, в частности, производителей стали: компании «ТМК» и «Комметпром» в строительстве сталелитейного завода в Бразилии. Соответствующее соглашение было подписано между этими компаниями и Агентством по экономическому развитию штата Пернамбуку. Планируется, что объект будет производить горячекатаный и холоднокатаный стальной прокат, 80% объема производства которого будут ориентированы на экспорт, а 20% — на внутренний рынок. Предполагается, что завод будет построен в промышленной зоне бразильского порта Суапи; сталелитейный завод будет работать на бразильской железной руде, поставляемой компанией «Маг-Минерасао».

Неплохие возможности в области организации российско-бразильского сотрудничества есть в сфере ирригации. Российский консорциум «Гидростройинвест» участвует в развитии проекта по созданию ирригационных систем в штате Баия, в том числе проведение исследовательских, проектных, конструкторских и строительных работ объектов водного хозяйства и инфраструктуры ирригации.

Из числа приоритетных для обеих сторон проектов можно выделить возможность создания СП по сборке российских вертолетов в Бразилии; участия российских компаний в нефтегазовых проектах, осуществляемых в Бразилии, в частности, по проекту строительства газопровода на территории Бразилии протяженностью около 900 км с суммарными инвестициями в проект около 350 млн. долл.; производство малых самолетов; в сельском хозяйстве — создание производства по переработке сои; а также есть возможности и совместных инвестиционных проектов в стекольной промышленности.

Существуют определенные перспективы совместного участия России и Бразилии в инвестиционных проектах в третьих странах. При этом необходимо учитывать, что в соответствии со сложившейся практикой бразильские компании рассматривают варианты инвестирования в проекты в других странах, если это способствует повышению их экспортного потенциала. В отраслевом разрезе приоритет имеет сельскохозяйственное производство, а именно выращивание сахара, кофе, сои, производство мяса; расширение продаж за рубежом путем инвестиций в новые производства, ра-

---

<sup>90</sup> Торгово-экономическое сотрудничество России и Бразилии. [www.rustrade.org/](http://www.rustrade.org/)

ботающие на бразильском сырье.

В целом, инвестиционное сотрудничество России и Бразилии как наиболее развитой страны Меркосур находится в стадии становления, отличается небольшим объемом и немногочисленными инвестиционными проектами, но имеет немалые перспективы для своего развития.

Опыт Меркосур в инвестиционной либерализации на разных уровнях (национальном, двустороннем и субрегиональном) позволяет сделать следующий вывод. Макроэкономическая стабильность является более важным фактором для привлечения ПЗИ, чем региональная интеграция. Практика Аргентины и Бразилии показывает, что зарубежные инвесторы больше учитывают результат политики реструктуризации национальной экономики, чем сам факт интеграции. Дальнейшее развитие интеграции по пути формирования таможенного союза может стимулировать значительный приток ПЗИ, прежде всего из-за пределов группировки. Статистические данные это подтверждают. Приток ПЗИ в регион распределяется неравномерно между странами группировки. Государства с более емкими рынками и более высокими сравнительными преимуществами (Аргентина и Бразилия) являются основными реципиентами инвестиций, что сохранится на кратко- и среднесрочную перспективу.



# Международное сотрудничество на мировом рынке алмазов и бриллиантов

Д. С. Улин

Международное сотрудничество на мировом рынке алмазов и бриллиантов (МАБР) проходит на фоне существенных изменений, многие из которых явились следствием тех процессов, которые можно было наблюдать в конце прошлого и начале нашего веков. Наибольшее влияние на содержание и характер этих изменений оказали такие процессы как: глобализация, совместные действия государств в борьбе против терроризма и теневой экономики, состояние мировой экономики, рост и укрепление национального самосознания и осознание национальных интересов в алмазном бизнесе ряда государств юга Африки, а также развитие мирных процессов и стабилизация внутривнутриполитического положения одного из ведущих производителей алмазов в мире Республики Ангола. Развитие процесса глобализации и интеграции капитала, ужесточение требований антимонопольного законодательства и необходимость прозрачности бизнеса, а также усиление контроля за движением алмазных и финансовых потоков полученных от их реализации создают новый облик алмазного рынка.

В этих условиях действия компании «Де Бирс» по практической реализации новой программы «Предпочитаемый Поставщик», появление на рынке новых влиятельных игроков ведут к обострению конкуренции между алмазодобывающими компаниями. В таких условиях развитие минерально-сырьевой базы алмазодобывающих компаний, увеличение производства алмазного сырья и расширение торговых операций остаются решающими факторами, определяющим пути развития отрасли и являются основными приоритетами.

В свою очередь преимущество в алмазной индустрии будущего смогут получить те компании, которые будут способны построить вертикально интегрированную систему, внедряющие передовой маркетинг и повышающие спрос на свою продукцию.

Необходимо отметить, что с началом нового века на мировом рынке алмазов и бриллиантов разразился кризис, который по своему характеру и масштабам принципиально отличается от всех предыдущих. Все прежние кризисы происходили

либо на фоне мировых или региональных экономических и финансовых кризисов, или вследствие нарушения баланса между спросом и предложением сырья на мировом алмазно-бриллиантовом рынке. Многие из предыдущих кризисов носили также циклический характер. Нынешней кризис представляет собой гораздо более серьезную угрозу, поскольку носит системный характер и является отражением не плохой (низкой) конъюнктуры рынка, а глубокого кризиса ликвидности, с которым мировой алмазно-бриллиантовый комплекс столкнулся задолго до нынешнего мирового финансового кризиса. Отказ от монопольной системы регулирования рынка под давлением антимонопольного законодательства в условиях отсутствия новых механизмов его регулирования в конечном итоге привели к рекордному уровню задолженности в алмазной отрасли в размере более 14 млрд. долл. США. Следствием этого стало крушение одного из основных банков обслуживающих отрасль «АБН Амро», который в результате этого перешел под контроль британского банка «Роял Бэнк оф Скотланд». Все это делает необходимым глубокий анализ и возможную ревизию всей структуры мирового алмазно-бриллиантового рынка и поиск резервов для повышения эффективности его регулирования.

Возможно, на смену монополии в качестве регулятора рынка придет олигополия вертикально-интегрированных систем. Во всяком случае многие ведущие компании мирового алмазного рынка, крупные диамантеры и даже ювелирные брэнды приступили к началу века к созданию такого рода систем. Например, компания АЛРОСА приступила к реализации этого проекта во второй половине 1990-х годов путем создания практически одновременно филиала «Бриллианты АЛРОСА» и торгового предприятия «Алмазный двор». В настоящее время АЛРОСА ведет переговоры с компаниями «Тиффани» и «Картье» о сотрудничестве в области производства и реализации с использованием их розничной сети ювелирных украшений с бриллиантами. Также ведутся переговоры в области маркетинга с рядом гоночных команд участвующих в международном чемпионате мира по автоспорту в классе Формула 1. В последние годы активно развивается сотрудничество в области огранки алмазов на территории ряда государств СНГ такими как: Армения, Беларусь, Украина. Одним из важных направлений с учетом динамично развивающегося внутреннего рынка становится сотрудничество с Китаем. Одним из последних примеров может служить заявка от китайских партнеров на приобретение крупных бриллиантов на сумму около 1,5 млн. долл. США. При этом необходимо отметить, что компания также осуществляет свою деятельность и в других странах мира: в Великобритании, Бельгии, Израиле, Анголе. Например, в Анголе «АЛРОСА» является давним партнером местных властей по добыче алмазов в проектах «Катока» и «ЛУО Камачия-Камажику».

Совместное предприятие — горнорудное общество «Катока Лтд.» (ГРО «Катока Лтд.») создано на территории Республики Ангола в 1992 году объединением «Якуталмаз» (Россия), Национальным предприятием по добыче алмазов «Эндиама» (Ангола) и компанией «Одебрешт Майнинг Сервиз Инк» (Бразилия) для добычи и реализации алмазов кимберлитовой трубки «Катока». Компании «АЛРОСА» принадлежит 32,8 % акций ГРО.

Трубка «Катока» относится к крупнейшим кимберлитовым трубкам мира. Площадь выхода трубки на поверхность составляет 657 тыс. кв. м. В результате проведенного комплекса геологических исследований до глубины 600 метров мощность трубки

«Катока» оценивается в 271 млн. тонн руды, из которой в ближайшие 40 лет может быть извлечено до 189 млн. каратов алмазов стоимостью около 11 млрд. долларов США.

Строительство предприятия компания «АЛРОСА» начала, в том числе силами своих специалистов, в 1995 году. В сентябре 1997 года были добыты первые алмазы. Основу добывающего и обогащительного комплекса составляют российские технологии.

ГРО «Катока» развивается очень динамично. Объем обработки руды возрос с 1,6 млн. тонн в 1998 г. до 4,3 млн. тонн в 2004 году. Добыча алмазов возросла, соответственно, с 1,2 млн. карат до 3,6 млн. карат. За счет внутренних источников финансирования была построена вторая очередь ГРО «Катока» мощностью 4 млн. тонн обработки руды в год. В целом мощности ГРО «Катока» в настоящее время составляют 7,5 млн. тонн обработки руды в год. В 2005 году доход от реализации товарной продукции в ГРО составил 300 млн. долл. США. Перспективы развития предприятия многообещающие. Предполагается добывать около 8–9 млн. тонн руды в год, ежегодно получать доход не менее 400–450 млн. долл. США. Параллельно с вовлечением в эксплуатацию запасов сырья с глубоких горизонтов карьера, ГРО «Катока» и «АЛРОСА» осуществляют геологоразведочные работы на принадлежащей обществу концессионной площади, в целях поиска новых кимберлитовых трубок. В настоящее время в Анголе в ГРО «Катока» работают 170 специалистов компании «АЛРОСА». В мае 2005 года была введена в строй первая очередь ГРО «Луо-Камачия-Камажику». На проекте начата добыча алмазов.

АК «АЛРОСА» совместно с португальской фирмой «Эском Майнинг Инк.» участвует в реализации проекта ГРО «Луо-Камачия-Камажику». Для финансирования проекта было создано общество «ЭСКОМ-АЛРОСА Лтд.», которое владеет долей 45% в уставном капитале ГРО «Луо-Камачия-Камажику».

В соответствии с ТЭО предполагается строительство второй очереди объемом обработки руды в 3 млн. тонн в год. Итоговая предполагаемая мощность предприятия — 4 млн. тонн обработки руды в год. Соответствующие запасы для работы предприятия на двух трубках — «Камачия» и «Камажику» — имеются.

В свою очередь приступили к созданию такого рода систем компании «ВНР» и «RioTinto» в сотрудничестве с мировыми ювелирными брендами. Но наиболее серьезно к решению этой задачи подошла компания Де Бирс, которая не только создала совместное предприятие с LVМН — самым крупным владельцем мировых брендов предметов роскоши, но и выстроила систему реализации необработанных алмазов своим клиентам в рамках программы «Предпочитаемый поставщик» с целью обеспечения доминирования на мировом рынке ювелирных изделий. Программа «Предпочитаемый поставщик» (ППП) была обнародована в июле 2000 г. Основной целью программы является увеличение спроса на ювелирные изделия с бриллиантами, при этом, по мнению ее разработчиков, рост спроса на ювелирные изделия с бриллиантами должен соответствовать росту спроса на другие предметы роскоши.

ППП получила одобрение со стороны Европейской Комиссии в январе 2003 г. после детального диалога между «Де Бирс» и ЕК, продолжавшегося в течение двух с половиной лет. В настоящее время компания продолжает развивать ППП на Юге Африки.

Еще одним важным фактором, характеризующим МАБР, является конкуренция, которая на современном этапе, наряду с традиционными приобрела новые области и новые черты. Начнем с традиционных — это борьба основных производителей

алмазов за мировую минерально-сырьевую базу которая ведется сегодня с особой остротой которая объясняется ее ограниченностью, а с другой стороны она подогревается вовлечением новых участников, таких как ВНР, Рио Тинто обладающих огромным производственным и финансовым потенциалом. Особенностью этой борьбы на современном этапе является то, что она зачастую ведется известными алмазодобывающими компаниями с национальными компаниями алмазодобывающих стран. Также следует особо отметить что никогда прежде в новейшей истории за период существования Синдиката и монополии Де Бирс алмазодобывающие компании мира не конкурировали между собой. Основные продуценты алмазов либо входили в синдикат либо на основе двусторонних договоров с Де Бирс продавали последнему все добываемые алмазы или по крайней мере значительную часть. В тех случаях когда продуценты самостоятельно выходили на свободный рынок со своей продукцией Де Бирс в целях сохранения стабильности рынка практически скупал все предлагаемые объемы. Кроме того, у основных производителей алмазного сырья появились новые конкуренты в борьбе за минерально-сырьевую базу это крупнейшие производители бриллиантов, которые в рамках реализации своей стратегии по созданию вертикально-интегрированных систем смело вторгаются в область, ранее всецело контролируемую алмазодобывающими компаниями. Справедливости ради следует отметить, что и производители сырья, приверженные идеям строительства вертикально интегрированного бизнеса, жестко конкурируют с производителями бриллиантов и ювелирных изделий в областях их традиционной деятельности.

Наряду с конкуренцией современный рынок характеризуется также дальнейшим развитием сотрудничества между основными игроками. В качестве примера можно привести эволюцию отношений между АК АЛРОСА и компанией Де Бирс.

Как известно в декабре 2001 г. между АК «АЛРОСА» и компанией «Де Бирс» заключено Торговое соглашение сроком на пять лет. Соглашение было составлено с учетом требований антимонопольного законодательства России и ЕС.

В рамках проводимого Еврокомиссией расследования двусторонних отношений АК «АЛРОСА» и «Де Бирс» на предмет их соответствия законодательству ЕС о конкуренции стороны представили совместные обязательства:

- о снижении максимального ежегодного объема поставок алмазов АК «АЛРОСА» в адрес «Де Бирс» в течение 5-летнего срока действия Торгового соглашения;
- о том, что максимальный объем ежегодных продаж АК «АЛРОСА» в адрес «Де Бирс», начиная с января 2010 г. не должен превышать 250 млн. долл. США.

22 февраля 2006 г. Еврокомиссия приняла решение, согласно которому в течение 2006–2008 гг. объемы как прямых закупок алмазов «АЛРОСА» компанией «Де Бирс», так и через посредников, будут постепенно сокращаться, а к 1 января 2009 г. — полностью прекращены. Однако данное решение было опротестовано в Европейском Суде, который принял сторону производителей алмазов, что позволило компаниям начать переговоры о новом соглашении с учетом изменений произошедших на рынке с момента заключения последнего соглашения и в условиях мирового финансового кризиса, который усилил и без того негативные тенденции в мировом алмазно-бриллиантовом комплексе.

В процессе совместной работы между руководством АК «АЛРОСА» и компании «Де Бирс» по проблеме рассмотрения Европейской комиссией Торгового соглашения между двумя компаниями сложилось понимание необходимости перевода сотрудни-

чества АК «АЛРОСА» с компанией «Де Бирс» на принципиально новые направления. Решение Еврокомиссии по Торговому соглашению лишь подтвердило такую необходимость, которая диктуется новой ситуацией на мировом алмазно-бриллиантовом рынке, изменениями стратегии Компаний.

Так уже в рамках визита президента РФ Путина В. В. в ЮАР в сентябре 2006 года компаниями АЛРОСА и Де Бирс был подписан Меморандум, который предусматривал развитие сотрудничества в области геологоразведки, совершенствования технологии добычи алмазов, а также борьбе против «конфликтных алмазов» и укрепление доверия потребителей. Стороны также договорились объединить усилия по решению проблем возникших на мировом рынке в связи с появлением искусственных алмазов и алмазов с искусственно улучшенными характеристиками. Полагаю, что такого рода и такого содержания сотрудничество, охватывающее не только область взаимных бизнес интересов, но и демонстрирующее понимание серьезной социальной ответственности представляет собой важный фактор стабильного развития бизнеса и его позитивного развития с учетом современных этических норм его ведения. К сожалению примеров сотрудничества подобных этому на современном МАБР немного.

Особое место среди факторов характеризующих современное развитие мирового рынка занимает значительно усилившееся влияние государств, международных организаций, правительственных объединений и различного рода движений в формирование структур и правил мирового алмазного бизнеса. В качестве примера такого влияния должен быть назван так называемые «Кимберлийский процесс».

Проблема «конфликтных» алмазов впервые возникла в конце 1998 года. Немалую роль в активизации дискуссий вокруг этой проблемы сыграли британская неправительственная организация Global Witness и частично финансируемая канадскими властями неправительственная организация Partenariat Afrique-Canada. Они обвинили мировой алмазный бизнес, в т.ч. бельгийских диамантеров и компанию «Де Бирс» в том, что они незаконно скупают необработанные алмазы у представителей ангольского оппозиционного движения УНИТА и тем самым косвенно способствуют разжиганию военного конфликта в Анголе. Еще в июне 1998 года Совет Безопасности ООН принял резолюцию №1173, запрещающую покупать алмазы, не имеющие официального сертификата ангольского правительства. По мнению представителей неправительственных организаций, эти санкции часто нарушаются и не дают должного эффекта.

Этим двум организациям в течение короткого времени удалось привлечь к проблеме «конфликтных» алмазов внимание не только самих алмазников, но и правительств, международных организаций, широких кругов мировой общественности.

Проблема «конфликтных» алмазов быстро переросла из ангольской в общеафриканскую и даже в общемировую: сейчас этот термин используется для обозначения любых алмазов, которые так или иначе используются для закупки оружия теми или иными силами, движениями, организациями, участвующими в вооруженных конфликтах в любой стране мира. Более того, в процессе обсуждения проблемы «конфликтных» алмазов зачастую возникают новые вопросы, связанные, например, с использованием детского труда на предприятиях в африканских странах. Таким образом, в обыденном сознании «конфликтные» алмазы трактуются сейчас достаточно широко, причем на первый план выходят морально-этические аспекты. Не в последнюю очередь это связано,

по-видимому, с тем, что доля «конфликтных» алмазов в мировой добыче составляет лишь 3–5%. Особенно активизировались поиски решения проблемы «конфликтных» алмазов после того, как к обсуждению подключился Комитет ООН по санкциям в Анголе, возглавляемый представителем Канады. В июле 2000 года в связи с обострением обстановки в Сьерра-Леоне Совет Безопасности ООН принял резолюцию № 1306, которая аналогична резолюции № 1173, но действует в отношении алмазов из Сьерра-Леоне.

Сегодня проблема «конфликтных» алмазов включается в повестку дня практически всех крупных международных мероприятий алмазного бизнеса. На Всемирном алмазном конгрессе в Антверпене (июль 2000 года), на котором для оперативного решения вопросов, связанных с «конфликтными» алмазами был создан Всемирный алмазный совет. Подходов к рассмотрению проблемы, а также вариантов ее решения много: каждая страна отражает интересы отечественных предпринимателей и своего региона. Можно говорить о существовании нескольких групп интересов или противоречий: алмазодобывающие страны, с одной стороны, и гранильные центры, с другой, страны африканского континента и страны Запада, и, наконец, интересы самих крупных алмазодобывающих компаний совпадают далеко не во всем.

Ряд стран, в т.ч. США и Англия, выступают за создание некоей глобальной системы сертификации алмазов с применением новых технологий маркировки, скорейшее учреждение международного контрольного органа и придание ему наднациональных полномочий. Страны Африки считают, что такие меры не должны привести к появлению неоправданных финансово-экономических тягот для производителей алмазов. С этой позицией солидарна и Россия, которая является сторонником сбалансированного, взвешенного подхода к решению проблемы «конфликтных» алмазов. При этом ее представители на переговорах исходят из того, что в ряде африканских стран, экономика которых в значительной степени зависит от алмазодобычи, подобного рода меры могут вызвать экономические и социальные потрясения, и, в конечном счете, дальнейшее обострение внутренних вооруженных конфликтов. Россия признает необходимость наведения порядка в торговле алмазами. Она выступает за то, чтобы не допускать притока «конфликтных» алмазов на рынки Европы, США и других стран, усилить санкции против тех организаций, которые ведут войну в своих странах против законных правительств. Но в этой работе не допустим общий подход, когда на одну доску ставятся правые и виноватые, и когда от санкций пострадают невинные, а для крупнейших компаний мира, в т.ч. и российских, будет ограничено сотрудничество в Африке. Что же касается международной системы сертификации, то позиция России состоит в том, что она должна основываться на национальных системах сертификации и контроля.

Таким образом, «конфликтные» алмазы остаются очень серьезной проблемой для алмазной отрасли, создавая трудноизмеримую долгосрочную угрозу.

В заключение необходимо отметить, что мировой алмазно-бриллиантовый рынок традиционно, будучи одним из самых консервативных и стабильных рынков тоже оказался в достаточной степени подвержен серьезным угрозам, как внутренним, так и внешним, особенно в нынешних условиях нарастающего мирового финансового кризиса. Значительная трансформация МАБР привела к серьезным структурным изменениям в отрасли, а также выявила необходимость в поиске новых подходов в регулировании рынка, поиске новых форм международного сотрудничества и кооперации в том числе и на государственном уровне.

# Государственно-частное партнерство как оптимальная форма сохранения культурного наследия

С. В. Еремеев

Умелое использование культурного наследия, его сохранение, является одним из определяющих факторов развития государства. Согласно Конвенции ЮНЕСКО об охране всемирного культурного и природного наследия<sup>91</sup> под «культурным наследием» понимаются:

1. **памятники:** произведения архитектуры, монументальной скульптуры и живописи, элементы или структуры археологического характера, надписи, пещерные жилища и группы элементов, которые имеют выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, искусства или науки;
2. **ансамбли:** группы изолированных или объединенных строений, архитектура, единство или связь с пейзажем которых представляют выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, искусства или науки;
3. **достопримечательные места:** дело рук человека или совместные творения человека и природы, а также зоны, включая археологические достопримечательные места, представляющие выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, эстетики, этнологии или антропологии.

Экономисты видят государственно-частное партнерство как способ сохранения культурного наследия.

Период с 2001 по 2005 гг. был отмечен политической и экономической стабильностью в Российской Федерации. По мере экономической стабилизации общество и государство стали вновь обращаться к проблемам культуры. Важным шагом явилось принятие федеральной целевой программы «Культура России (2001–2005 годы)», благодаря осуществлению которой удалось в основном остановить спад в сфере культуры, добиться расширения участия государства в ее поддержке, увеличении финансирования. Это позволило, в свою очередь, предотвратить утрату целого ряда памятников культуры, укрепить межнациональные и межрегиональные связи.

---

<sup>91</sup> <http://wh.unesco.ru/text/convention.htm>

Однако, как отмечается в новой федеральной целевой программе «Культура России (2006–2010 годы)», накопившиеся за время экономического спада проблемы в области культуры существенно превышают возможности государства в плане их решения. Отрасль, традиционно ориентированная на государственную финансовую поддержку, оказалась наименее подготовленной к рыночной экономике. Темпы износа особо ценных объектов недвижимости продолжают отставать от темпов их восстановления. Многие из них, являясь общенациональным достоянием, согласно действующему законодательству, не подлежат приватизации, хотя острее всего нуждаются в значительных инвестициях, связанных с их содержанием и реконструкцией, а также в эффективном управлении.

В принципе, в настоящее время продолжается процесс постепенной утраты национального достояния страны (как материального, так и духовного), накопленного предыдущими поколениями.

Текущая экономическая ситуация в сфере культуры в Российской Федерации характеризуется следующими факторами:

- доля бюджетного финансирования в структуре доходов организаций культуры достигает 80%;
- реальная потребность в капиталовложениях, связанных с содержанием и реконструкцией памятников и объектов культурного наследия оценивается в 100–600 млрд. руб., что более чем в 10 раз превышает объемы, предусмотренные бюджетом (например, на территории Московской области около 40% аналогичных объектов не имеют балансодержателей и находятся в большей или меньшей стадии руинирования)<sup>92</sup>;
- ежегодные невосполнимые потери по разрушающимся и утраченным памятникам составляют сотни миллиардов рублей;
- более 90% занятых в сфере культуры (около 1200 тыс. чел.) являются работниками бюджетной сферы.

Средняя заработная плата работников учреждений культуры на 40% ниже средней заработной платы работающего населения по России в целом.

Непредвзятый анализ изложенных факторов позволяет сделать вполне определенный вывод: настоятельно требуется активный поиск таких решений, которые дали бы возможность обеспечить сохранность памятников культуры и культурных ценностей, а также создать экономические механизмы, позволяющие культуре эффективно развиваться в условиях рынка. В упомянутой ФЦП «Культура России

---

<sup>92</sup> Так, согласно Отчету Счетной Палаты РФ о результатах проверки полноты учета, эффективности и исполнения законодательства при использовании и распоряжении объектами исторического и культурного наследия федерального (общероссийского) значения за период с 1992 по 2003 гг., расположенными на территории Центрального федерального округа, в Московской области всего имеются 1310 объектов (памятники истории и культуры федерального значения). Из указанного количества поставлены на государственный учет 130 объектов (10%). Проверкой установлено, что практически не ведется паспортизация таких объектов. Из общего числа памятников: в удовлетворительном состоянии — 43%; в неудовлетворительном состоянии — 14,4%; в аварийном состоянии — 14,6%; утрачено безвозвратно — 2%. Из общего количества объектов более-менее активно используются примерно 27%. Что касается финансирования, то ежегодно в целом по Российской Федерации выделяются из бюджета на содержание и реставрацию памятников около 450 млн. руб., в том числе по Центральному федеральному округу ежегодно выделяется около 125 млн. руб. (См.: <http://www.ach.gov.ru>).



(2006–2010 годы)», подчеркивается, что важным фактором, способствующим развитию отрасли, является создание институтов государственно-частного партнерства (ГЧП), которое предусматривает развитие рынка культурных ценностей, совместное участие государства и частного бизнеса в развитии данного рынка, в экономически эффективных проектах в сфере культуры.

Вместе с тем в данный момент имеют место различные точки зрения на ГЧП, в том числе и на его сущность. Диапазон мнений ученых, специалистов, экспертов, представителей законодательной и исполнительной властей различного уровня весьма широк: от полного отождествления государственно-частного партнерства с концессионными отношениями в сферах экономической и социальной инфраструктуры до определения ГЧП в качестве институционального и организационного альянса между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг.

Принимая во внимание то обстоятельство, что в настоящее время в научной литературе и периодике отсутствует общепризнанное определение государственно-частного партнерства, которое в полной мере и адекватно отражало бы его суть, можно предложить следующее определение сущности ГЧП.

Государственно-частное партнерство — это форма взаимодействия государства и частного сектора, основополагающими чертами которого являются сбалансированность интересов, прав и обязательств, консолидация активов сторон при определяющей общественной направленности целей и решаемых задач.

Думается, что базовыми признаками государственно-частного партнерства являются следующие:

- сторонами ГЧП являются государство и частный сектор;
- взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т. п.);
- взаимодействие указанных сторон имеет действительно партнерский, равноправный характер (то есть в обязательном порядке должен соблюдаться паритет, баланс обоюдных интересов);
- ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность;
- в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются активы (ресурсы и вклады) сторон;
- финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях, согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, договорах, контрактах и т. п.

По общему мнению ученых и специалистов, в том числе экспертов Всемирного банка, в данный момент в мире не существует единой модели государственно-частного партнерства.

В то же время, из многообразия форм ГЧП возможно выделить основные формы, среди которых:

- различного рода контракты, заключаемые государством с частным сектором;
- арендные отношения;
- финансовая аренда (лизинг), если одной из сторон является частный бизнес;
- государственно-частные предприятия;

- соглашения о разделе продукции (СРП), используемые, главным образом, в недروпользовании;
- концессионные соглашения (договоры).

В настоящее время в России применяются все основные, используемые в мировой практике, формы государственно-частного партнерства, за исключением концессионных соглашений. Вместе с тем, концессии представляют собой в наибольшей степени развитую, комплексную и перспективную форму ГЧП.

Своеобразное «конкурентное преимущество» концесий перед другими формами государственно-частного партнерства заключается в следующем:

- концессионные соглашения (договоры), заключаются на весьма длительный период, поэтому концессионер и концедент могут планировать свою деятельность в стратегическом плане;
- концессионные соглашения (договоры) дают частному бизнесу максимальную свободу в процессе осуществления хозяйственной деятельности, что, коренным образом, отличает концессии от других форм ГЧП, например, государственно-частных предприятий;
- концессии представляют собой специфический вид так называемого «льготного предпринимательства», в ходе реализации которого практически всегда используется специальный налоговый режим;
- концессионные соглашения (договоры), как правило, содержат в себе так называемую «дедушкину оговорку», которая служит гарантией неприменения норм нового законодательства, неблагоприятных для концессионера, в течение соответствующего срока, согласованного сторонами;
- право распоряжаться объектом своей собственности остается у концедента, концессионеру же передается только право владения и пользования указанным объектом;
- концессионные соглашения (договоры) в пределах зафиксированных в них существенных условий содержат весьма жесткие требования к выполнению концессионером взятых на себя обязательств, нарушение которых может повлечь за собой серьезные санкции к последнему со стороны концедента.

Повышение интереса в нашей стране к институту ГЧП в значительной степени обусловлено принятием Федерального закона «О концессионных соглашениях», имеющего непростую и длительную историю своего создания. Принятый Государственной Думой РФ в первом чтении 3 апреля 1996 г., данный законопроект прошел трудный путь многолетних согласований, поправок и доработок и был окончательно принят 21 июля 2005 г.<sup>93</sup>

Принятие названного закона имеет исключительное значение, поскольку, вступив в силу с момента его подписания и положив созданию полноценного концессионного законодательства в России, он открывает реальный путь для интеграции концессионной модели ГЧП в ряд ключевых секторов российской экономики, в том числе в сфере социально-культурной инфраструктуры.

Известно, что с начала 90-х гг. прошлого века многие страны стали использовать механизмы ГЧП с применением самых разнообразных правовых и финансовых схем

---

<sup>93</sup> <http://www.akdi.ru/gd/proekt/097162GD.SHTM>

в сфере производственной социально-бытовой и социально-культурной инфраструктуры, а также управления коммунальным обслуживанием.

С того же периода широкое распространение в мире получили две базовых модели ГЧП (главным образом, концессионные): «французская» и «английская». Общеизвестно, что в области делегированного управления объектами инфраструктуры, являющегося одной из форм государственно-частного партнерства, Франция имеет опыт, насчитывающий не одно столетие и отличающийся разнообразием.

Так называемая «английская» модель государственно-частного партнерства берет свое начало с 1992 г., когда правительство Д. Мейджора объявило о новой концепции управления государственной собственностью — «Частной финансовой инициативе» (Private Finance Initiative — PFI). В соответствии с этой концепцией с представителями частного сектора заключаются долгосрочные контракты и соглашения на предоставление услуг, которые, как правило, в качестве одного из существенных условий включают в себя обязательства инвестиционного характера. В «английской» модели ГЧП ответственность за предоставление ключевых услуг населению остается за государственным сектором.

Согласно данным Института международных экономических и политических исследований РАН, в Великобритании с начала 90-х гг. XX века до настоящего момента были реализованы более 450 проектов на общую сумму 32 млрд. евро в сфере дорожного хозяйства, транспорта, здравоохранения, охраны правопорядка и обороны. При этом лишь в немногих случаях речь идет о крупных проектах: проекты стоимостью более 150 млн. евро составляют около 7% их общего числа, а стоимость большей части реализованных проектов — от 1,5 до 30 млн. евро. По оценкам министерства финансов Великобритании, в 2002–2005 гг. в договорном порядке будут инвестированы 36 млрд. долл.

В настоящее время численность государств, в которых в различных формах развивается государственно-частное партнерство, постоянно растет.

В развитии аналогичных проектов в различных странах мира наблюдаются следующие тенденции:

- в ряде стран Европы (Ирландии, Португалии, Испании и Италии) приняты законодательные акты, облегчающие ГЧП в реализации соответствующих проектов;
- в Нидерландах, Германии и Австрии пилотные проекты ГЧП находятся еще на ранней стадии разработки. В Германии с процессом расширения государственно-частного партнерства связывают большие перспективы в развитии транспорта и дорожной инфраструктуры;
- новые страны — члены Европейского Союза — Венгрия, Чехия, Словакия, Хорватия и Польша, отстающие от прежних членов ЕС в развитии инфраструктуры, — серьезным образом нуждаются в разработке и реализации проектов на основе ГЧП;
- в Канаде и Австралии концепция государственно-частного партнерства включена в правительственные программы;
- во многих развивающихся странах (Китае, Малайзии, Аргентине и др.) также разрабатываются первые проекты при участии государства и частного бизнеса<sup>94</sup>.

---

<sup>94</sup> Сильвестров С. Партнерство государства и частного сектора // Экономика России: XXI век. 2005. №18 (январь). С. 54.

Анализ современного мирового опыта государственно-частного партнерства подтверждает реальность перспектив и экономическую эффективность осуществления проектов на основе ГЧП (в том числе, концессий) в социально-культурной сфере.

Так, современная практика государственно-частного партнерства в Германии содержит наглядные примеры реализации аналогичных проектов в сфере строительства. В июне 2005 г. специально созданное для таких целей подразделение немецкой строительной компании Hochtief подписало контракт, по которому, начиная с августа 2008 г., оно будет финансировать, реставрировать и затем управлять Центром профессионально-технического обучения в г. Леверкузене. Центр состоит из трех комплексов зданий и причислен к разряду исторических памятников. Стоимость указанного контракта оценивается примерно в 70 млн. евро.

В ближайшие три года названная компания инвестирует примерно 26 млн. евро в обширную программу восстановления и модернизации. За строительство будет отвечать строительное подразделение Hochtief, которое также будет сотрудничать с местным бюро по охране исторического наследия, а подразделение компании по управлению зданиями займется управлением уже готовым школьным центром<sup>95</sup>.

Заслуживает особого внимания факт, что, начиная с 90-х гг. XX века «в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах создано более 2700 ГЧП, в том числе и в сфере инфраструктуры»<sup>96</sup>.

Согласно данным отчета Лондонской международной финансовой службы, занимающейся поддержкой экспорта британских финансовых услуг, проекты на основе ГЧП разрабатываются в настоящее время в 60 странах мира. В одной только Великобритании стоимость объектов так называемой «частной финансовой инициативы» (PFI), которая в этой стране является основной формой ГЧП, в течение последних 10 лет составляет 24 млрд. ф. ст., а в течение следующих 3-х лет планируется реализовать проекты на общую сумму 12 млрд. ф. ст. Ежегодно заключается до 80 новых соглашений. И, по данным британского правительства, аналогичные проекты обеспечивают 17% экономии для бюджета страны<sup>97</sup>.

Однако зарубежная практика ГЧП знает и негативные примеры, когда были действительно крупные провалы и неудачи, причем в ряде случаев государству пришлось брать на себя «бремя вызванных ими огромных расходов».

Так, в Мексике был срыв крупной программы строительства платной автодороги, который стоил государству более 7 млрд. долл. В Индонезии и Аргентине после краха соглашений о ГЧП вследствие финансовых кризисов частные инвесторы выставили иски о возмещении убытков на гигантские суммы. Правительству Венгрии пришлось национализировать первую платную дорогу, приняв на себя задолженность в размере 300 млн. евро<sup>98</sup>.

Согласно данным Всемирного банка, в целом около 6% проектов ГЧП в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах были аннулированы или ре-

---

<sup>95</sup> <http://www.stroylist.ru/index/pxp?page=12&uin=29&id=897>

<sup>96</sup> Ведомости. 2005. 21 февраля.

<sup>97</sup> См.: <http://www.eatu.ru/?gstrAction=DOCLgintLjclD=71>

<sup>98</sup> См.: Ведомости. 2005. 21 февраля.

зультаты их осуществления были признаны крайне неудовлетворительными. В итоге интерес частных инвесторов к таким проектам снизился, а общий объем инвестиций в проекты, реализуемые при помощи ГЧП, пока еще не достиг того пика, который имел место в конце 90-х гг. прошлого века.

Как было отмечено ранее, Федеральный Закон «О концессионных соглашениях» открывает реальный путь для интегрирования концессионной модели ГЧП и в сферу российской культуры.

Так, согласно пункту 14 статьи 4 Закона<sup>99</sup>, в качестве объектов концессионных соглашений может выступать недвижимое имущество, входящее в состав объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта, а также иных объектов социально-культурного и социально-бытового назначения.

Широко распространен и нашел свое отражение в ФЦП «Культура России (2006–2010 годы)» постулат, согласно которому, инвестиции в сферу культуры, как правило, не имеют прямого экономического эффекта, поскольку культура является традиционно самой консервативной отраслью и наименее адаптированной к рыночным отношениям.

В то же время, если ограничить сферу применения государственно-частного партнерства в области культуры направлениями, непосредственно связанными с имуществом — земельными комплексами, среди которых: реставрация и эксплуатация памятников и объектов культурного наследия, долгосрочное управление историко-культурными комплексами и т. п., то представляется, что в экономических реалиях сегодняшней России наиболее оптимальной и максимально эффективной формой ГЧП в области отечественной культуры может явиться именно концессионная модель государственно-частного партнерства.

Как было уже отмечено ранее, сущность концессионного механизма состоит в том, что концедентом (государством) предоставляется концессионеру (частному сектору) на временной и возмездной основе право владения и пользования государственным имуществом при обязательном условии инвестирования последним в целях создания нового имущества или качественного улучшения имущества, представляемого в концессию.

В процессе реализации концессионного соглашения концессионер уплачивает концеденту установленную плату за использование государственного имущества, вносит установленные налоги и принимает на себя, как правило, все коммерческие риски, связанные с эксплуатацией объектов государственности. По истечении срока действия концессионного соглашения собственность возвращается концеденту. Отбор потенциальных концессионеров на конкурсной основе дает реальную возможность государству сделать концессионные отношения контролируемыми и прозрачными.

Думается, что в концессию вполне могут быть переданы те памятники и объекты культурного наследия, которые, будучи общенациональным достоянием, не подлежат приватизации или иному отчуждению.

В контексте изложенного, говоря о наиболее возможных направлениях использования концессионной модели ГЧП и о потенциальных концессионных объектах в сфере российской культуры, целесообразно выделить следующие направления и объекты:

---

<sup>99</sup> <http://www.akdi.ru/gd/proekt/097162GD.SHTML>

- реконструкция/реставрация, строительство и эксплуатация объектов недвижимости, включая музеи-усадьбы, памятники архитектуры и зодчества, дворцы культуры, прокатные концертные площадки и т. д.;
- инфраструктурная застройка территорий, прилегающих к памятникам;
- управление историко-культурными комплексами;
- управление недвижимостью (зданиями музеев, библиотек, театров и т. д.);
- управление фондами культурных ценностей (музейными, фильмофондами и т. д.);
- внедрение информационных технологий, в частности в музейном и библиотечном деле.

Думается, что в отношении объектов культурного наследия реализация концессионного соглашения будет гораздо эффективнее осуществления договора аренды. В данном контексте необходимо обратить внимание на их существенные отличия.

Так, согласно Федеральному закону «О концессионных соглашениях», одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (далее — объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности» (п.1 ст. 3)<sup>100</sup>.

Договор аренды же, если обратиться к Гражданскому кодексу Российской Федерации предполагает, что:

«Произведенные арендатором отдельные улучшения арендованного имущества являются его собственностью, если иное не предусмотрено договором аренды. В случае, когда арендатор произвел за счет собственных средств и с согласия арендодателя улучшения арендованного имущества, не отделимые без вреда для имущества, арендатор имеет право после прекращения договора на возмещение стоимости этих улучшений, если иное не предусмотрено договором аренды» (п. 1,2 ст. 623 ГК РФ)<sup>101</sup>.

Необходимо подчеркнуть также, что согласно концессионному соглашению «концессионером осуществляется учет объекта концессионного соглашения на отдельном балансе и производится начисление амортизации этого объекта» (п. 16 ст. 3)<sup>102</sup>.

Концессионное соглашение, согласно упомянутому Закону, «является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами» (п.2 ст. 3) . Например, земля, относящаяся к историко-культурному комплексу, должна быть сдана концессионеру в аренду (ст. 11)<sup>103</sup>.

Изложенное ранее дает основание сделать вывод, что концессионное соглашение является более эффективным, чем договор аренды, способом обеспечения условий, необходимых для сохранения объектов культурного наследия.

---

<sup>100</sup> См.: Российская газета. 2005. 26 июля.

<sup>101</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья, М., 2003. С.219.

<sup>102</sup> Российская газета. 2005. 26 июля.

<sup>103</sup> Российская газета. 2005. 26 июля.

# **Торговая политика интеграционных объединений на многостороннем и региональном уровнях как фактор повышения конкурентоспособности**

Т. М. Исаченко

Одной из наиболее ярких тенденций развития многосторонней торговой системы (МТС) является сочетание глобальных и региональных аспектов. Взаимодействие этих двух тенденций является предметом научных дискуссий на всех уровнях, в том числе и на уровне Всемирной торговой организации (ВТО). Именно в правилах ВТО вопросы регионального взаимодействия получили наиболее полное отражение еще в первых документах этой организации, таких как текст ГАТТ 1947 и 1994 года, поскольку создание и развитие региональных блоков оказывает существенное влияние на формирование торговой политики как стран участниц, так и региона в целом. Быстрое распространение регионального взаимодействия и его превращение в кросс-региональное, т. е. взаимодействие между региональными блоками, заставляет ВТО более детально заниматься изучением данной проблемы, а также способствует росту интереса других международных организаций.

Современная МТС имеет длительную историю, полную позитивных и негативных уроков. Главным достижением существования многосторонней системы регулирования торговли можно считать тот факт, что именно ошибки и сложности в реализации тех или иных задач стали стимулом для дальнейшего совершенствования международных правил. Это очевидно как для всей мировой системы в целом, так и для отдельных стран, стремящихся устранить или, по крайней мере, смягчить эффект внешнего негативного воздействия для национальной экономики и национальных производителей.

Основой многосторонней торговой системы является режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ). Изначально этот режим был закреплен отдельными решениями Конференции ООН по торговле и занятости еще в 1964 году. Введение такого режима ставило своей целью устранить двусторонние преференции, прежде всего между метрополиями и колониями. В то же время некоторые преференции предполагалось все

же сохранить, однако перечень этих преференций был крайне ограничен и с точки зрения региональных торговых соглашений были сохранены только преференции, способствующие развитию и углублению деятельности таможенных союзов. Положения Гаванской Хартии были более гибкими, поскольку в нее была внесена статья о развитии<sup>104</sup>. Впоследствии эти положения были дополнены регламентацией создания зон свободной торговли (ЗСТ), которые практически не имели распространения как таковые в период, предшествующий подписанию Генерального Соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Следует также подчеркнуть, что введение такого положения означало попытку впервые провести разграничение между ЗСТ и таможенными союзами, как формой регионального взаимодействия, и преференциями в торговле.

Еще одним важным дополнением и разграничением с точки зрения использования этих понятий стало определение масштабов устранения торговых барьеров. Если в проекте ГАТТ (Женевская декларация) присутствует требование устранения *существенного* числа барьеров, в Гаванской Хартии используется формулировка барьеры в отношении *существенного* объема взаимной торговли. Изменение содержания термина «*существенный*» в тексте стало новой основой для понимания и анализа системы преференций и, одновременно, создало возможности для сохранения защиты отдельных секторов и отраслей экономики.

Окончательные требования были сформулированы в тексте ГАТТ, статье XXIV, в которой региональные инициативы в форме ЗСТ и таможенных союзов получили законодательное закрепление в качестве исключения из РНБ. Кроме того, в этой же статье нашло отражение разграничение понятий ЗСТ и таможенный союз как таковые, а также факт того, что формирование этих двух региональных объединений возможно только в случае, если они не нанесут ущерба другим договаривающимся сторонам ГАТТ. Это положение приобретает особое значение в современных условиях, когда странами-членами ВТО зарегистрировано порядка 312 региональных инициатив и общий фон развития международного экономического сотрудничества принципиально изменился.

В то же время следует подчеркнуть, что предшественник ВТО-соглашение ГАТТ — носило «временный» характер, хотя и просуществовало с 1947 по 1994 год, пока не стало составной частью ВТО. Создание ВТО и усиление взаимодействия с другими международными организациями в регулировании торговли вызвало новые вопросы и спровоцировало новые шаги в отношении регламентации деятельности РТС. В настоящее время регулирование РТС не является проблемой, интересующей исключительно ВТО. Эта проблема имеет значение для всей многосторонней торговой системы и представляет интерес для таких глобальных организаций как ЮНКТАД, Всемирный банк и др. Это происходит именно потому, что формирование РТС имеет важный системный эффект и охватывает важные вопросы международного сотрудничества, влияя как на макро-уровень, так и на развитие международного бизнеса.

Современная МТС может быть охарактеризована как комплекс мер регулирования торговли и институтов, регламентирующих применение этих мер на разных уровнях

---

<sup>104</sup> Эти положения регламентировали особые условия для развивающихся стран. Более подробно эти вопросы рассмотрены в Д. Винер «Теория таможенных союзов», 1950.



компетенции. Логическим завершением этой системы является механизм разрешения споров. Кроме того, свое значение в условиях глобализации и интенсивного развития мировых рынков товаров и услуг важное значение имеют региональные и национальные системы регулирования внешнеэкономической деятельности во всех ее формах, что позволяет говорить о трех уровнях формирования компетенций в сфере регулирования торговой политики<sup>105</sup>.

Прежде всего, являясь составной частью национальной макроэкономической политики, торговая политика представляет собой инструмент продвижения интересов национальных производителей товаров и услуг, инструментом защиты «чувствительных» и новых отраслей. Именно этот факт обуславливает разработку и реализацию торговой политики, прежде всего, на национальном уровне.

Во-вторых, усилившаяся и расширяющаяся конкуренция на мировых рынках способствовала развитию региональных инициатив. Популярность регионального взаимодействия объясняется экономическими причинами. Дело в том, что либерализация отдельных секторов экономики ведет к диверсификации торговли. Переговоры с большим числом партнеров о либерализации торговли очень затруднительны. Кроме того, существование РНБ создает дополнительные сложности с точки зрения защиты национальных интересов. Кроме того, многосторонняя либерализация идет медленно. В этой связи региональные соглашения представляют собой определенный выход из положения, поскольку, с одной стороны позволяют осуществить амбициозную задачу либерализации хотя бы части торговых потоков, а с другой стороны, защитить себя от распространения преференций на большой круг стран посредством РНБ.

В современном мире существует большое число РТС, различающихся между собой по масштабам и числу участников. Преобладающей формой являются зоны свободной торговли (ЗСТ). Несмотря на то, что многие из них ставят перед собой достаточно амбициозные цели с точки зрения углубления взаимодействия и выхода на высокий уровень интеграционного сотрудничества, в современном мире существует только один пример глубоко согласования политики нескольких стран, в том числе торговой политики. Таким примером, безусловно, является Европейский Союз (ЕС), проводящий единую политику в области регулирования торговли и других форм внешнеэкономических связей в отношениях с третьими странами и международными организациями. Очень часто, правда, возникает вопрос о том, «чьей» торговой политикой является торговая политика ЕС. Это вопрос касается не только институционального аспекта, т. е. системы принятия решений в ЕС, но чьи конкретно интересы учитываются при утверждении тех или иных мер стимулирующего и ограничительного характера. В последние годы среди стран ЕС обнаружились существенные различия по вопросу о том, какие интересы (национальные, региональные или многосторонние) должны преобладать при выработке тех или иных решений. Особенно острая дискуссия возникает в связи с принятием специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В преддверии празднования 50-летия Римского Договора (1957) обсуждение даже затронуло вопрос о том, насколько у ЕС достаточно необходимых полномочий и институционального обеспечения для того, чтобы торговая политика

---

<sup>105</sup> Безусловно, на трех уровнях вырабатываются регламенты и многосторонние правила не только в сфере регулирования торговли. Акцент на торговую политику сделан именно потому, что она является предметом настоящего исследования.

соответствовала интересам всех 27 участников группировки и заинтересованным кругам<sup>106</sup> внутри стран-участниц.

Тем не менее, мы со всей определенностью можем утверждать, что РТС и их положения оказывают важное влияние и представляют собой региональный уровень формирования торговой политики. На протяжении многих лет идет теоретическая и практическая дискуссия по вопросу о том, насколько РТС способствуют развитию либерализации в многосторонней торговой системе или же, наоборот, препятствуют этому процессу, путем создания дополнительных барьеров, защищающих рынок группировки. Некоторые группировки, кстати, переросли масштабы одного региона и становятся в полном смысле слова кросс-региональными, поскольку способствуют углублению связей между странами разных регионов, но имеющих значительный взаимный интерес с точки зрения проникновения на рынки друг друга. Особую группу РТС представляют собой межрегиональные соглашения, т. е. соглашения между объединениями двух регионов. Примером такой формы взаимодействия может служить соглашение о создании зоны свободной торговли между ЕС и Меркосур<sup>107</sup>. Еще одним масштабным проектом, в который вовлечен Общий рынок стран Южного конуса (Меркосур) является взаимодействие с арабскими странами<sup>108</sup>.

В развитии кросс-регионального сотрудничества активно участвует и такой крупный участник мирового рынка товаров и услуг, как США. Примером может служить зона свободной торговли между США и Сингапуром, а также США и рядом других стран<sup>109</sup>.

Третьим уровнем компетенции, на котором формируется торговая политика, является уровень многосторонней торговой системы (МТС). Как уже упоминалось выше, основы современной МТС были заложены в 1947–1948 годах, когда было подписано и вступило в силу Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Именно в этом соглашении были закреплены основополагающие принципы, на которых в идеале должна базироваться международная торговля. Многочисленные раунды

---

<sup>106</sup> К заинтересованным кругам (stakeholders) могут быть отнесены прежде всего корпорации, кроме того профсоюзы, общественные и социальные организации, политические партии, академическая сфера. Особую роль играют деловые круги и организации, их представляющие, являются активными акторами, оказывающими серьезное воздействие на процесс выработки ее условий регионального взаимодействия. Так, в США была высока роль деловых кругов США в выработке соглашений по созданию НАФТА. Как показывает практика, в каждом случае заключения нового РТС или расширения уже существующего блока, как например ЕС, сильное давление в пользу либерализации регионального торгового и инвестиционного режима оказывают ТНК, уже размещающие свои активы в странах либо планирующих существенно расширить их.

<sup>107</sup> В 1995 г. подписано рамочное соглашение о сотрудничестве с ЕС. Ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли (ЗСТ).

<sup>108</sup> Важным результатом Арабо-латиноамериканского саммита в мае 2005 г. в г. Бразилиа. стало заключение рамочного соглашения об экономическом сотрудничестве между Меркосур и Советом по кооперации стран Персидского залива. Это соглашение призвано сблизить два региональных объединения, углубив сотрудничество, прежде всего в торгово-экономической сфере. В перспективе речь может идти и о заключении соглашения о свободной торговле.

<sup>109</sup> Соглашение о создании ЗСТ с Сингапуром, подписанное в мае 2003 года было первым соглашением подобного рода после создания НАФТА. Помимо Сингапура США имеют уже действующие соглашения с Чили, Иорданией, Израилем, Марокко, Австралией, Южной Кореей, Малайзией, Бахрейном и Оманом, а также вовлечены в ряд многосторонних ЗСТ.

переговоров в рамках ГАТТ, прежде всего многосторонние торговые переговоры в рамках Уругвайского раунда, привели к осознанию необходимости расширения круга вопросов, включенных в сферу внимания МТС, а также изменения порядка принятия и, главным образом, реализации достигнутых решений. В результате создания Всемирной торговой организации (ВТО) в 1995 году многосторонние правила стали распространяться не только на сферу торговли товарами, но и в значительной мере установили правила для торговли услугами, а также сохранения прав на интеллектуальную собственность в связи с осуществлением торговли. Безусловно, процесс установления правил и согласования условий нельзя считать окончанным и, тем более, беспроблемным. Как показали переговоры Доха раунда, главным образом события лета 2008 года, остается ряд нерешенных проблем, которые с годами не только не теряют своей остроты, но и становятся все более актуальными и спорными, учитывая рост мировой конкуренции и расширение численного состава ВТО. Помимо традиционно острой сферы переговорного процесса — торговли сельскохозяйственными товарами, налицо стремление отдельных членов ВТО, прежде всего стран ЕС расширить круг рассматриваемых проблем, включив в них так называемые «Сингапурские вопросы»<sup>110</sup>.

Современная МТС может считаться системой не только потому, что сфера «ведения» ВТО включает в себя широкий круг вопросов, но также и потому, что в процессе регулирования международной торговли ВТО взаимодействует с другими международными организациями, также имеющими большой опыт в сфере содействия развитию международного экономического сотрудничества и установления правил его регулирования. К таким организациям относятся прежде всего Бреттон-Вудские институты — МВФ и Всемирный Банк<sup>111</sup>.

Создание МВФ и МБРР, впоследствии ставших основой Группы Всемирного Банка, положило начало созданию платформы для развития сотрудничества между странами во многих областях макроэкономической политики. Взаимодействие с ГАТТ позволило логично увязать эти проблемы с регулированием торговли как одного из важнейших факторов национального экономического роста и достижения положительного платежного баланса страны. Развитие и углубление международного экономического взаимодействия в мире в целом, расширение сферы деятельности вышеназванных организаций, количественные и качественные изменения в составе участников способствовали более глубокой увязке вопросов торговли и развития, торговли и финансовой стабильности, торговой политики и достижения макроэкономического равновесия. Это обусловило необходимость согласования деятельности

---

<sup>110</sup> Сингапурские вопросы — новые направления деятельности ВТО, которые были определены Конференцией министров ВТО в Сингапуре (1996 год). Они охватывают четыре сферы: торговля и конкурентная политика; торговля и капиталовложения; прозрачность (транспарентность) в правительственных закупках; меры содействия торговле (упрощение торговых процедур)./  
<http://www.vavt.ru/DicDoc/SingaporeIssues>

<sup>111</sup> Бреттон-Вудская система, Бреттон-Вудское соглашение (англ. Bretton Woods system) — международная система организации денежных отношений и торговых расчетов, установленная в результате Бреттон-Вудской конференции (с 1 по 22 июля 1944 г.). Система положила начало таким организациям, как Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Международный валютный фонд (МВФ). Целью Бреттон-Вудских институтов стало создание новой международной финансовой системы для содействия развитию реконструкции в пострадавших от войны Европе и Азии, а также предотвращения повторения экономических спадов.

всех институтов, вовлеченных в данную сферу и выработке порядка их взаимодействия в решении наиболее острых для мирового сообщества вопросов.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно с уверенностью утверждать, что торговая политика как одной страны, так и мира в целом формируется на трех уровнях: национальном, региональном и международном и включает в себя широкий спектр норм и правил, распространяемых не только на международную торговлю, но и способствующих развитию торговли услугами, инвестирования. В то же время, в настоящее время эта система находится в достаточно сложном положении, а, по мнению многих исследователей, переживает системный кризис. Основными аргументами в пользу подобного утверждения являются неудачные попытки завершить переговоры по повестке дня Доха раунда в июле 2008 года. Первые признаки, однако, появились еще во время проведения Министерской конференции в Канкуне в 2001 году, когда представители группы Африканских стран наложили вето на начало переговоров по «сингапурским вопросам». Некоторые наблюдатели утверждают даже, что переговоры Доха раунда станут последним раундом переговоров в рамках ВТО, после чего вся система просто лишится своей роли «мирового дизайнера» торговых правил.

В этом отношении представляется целесообразным рассмотреть *три точки зрения* по вопросу о «здоровье» многосторонней торговой системы.

*Первая* представляет оптимистичную позицию, в соответствии с которой существующие трудности не являются чем-то особенным и проблемы будут решены с течением времени, т. е. необходимо найти подходящий для их решения момент. В этом случае роль международных организаций только возрастает, поскольку проблемы должны достичь такой остроты, что решить их можно будет только на международном уровне. В то же время современная МТС все же позволяет странам избежать директивности утверждаемых на ее уровне решений и иметь определенную свободу действий в определении приоритетов и норм регулирования внешнеэкономической деятельности, прежде всего торговли.

*Вторая точка зрения* опирается на недостаточный прогресс в многосторонних торговых переговорах. Ее сторонники утверждают, что современные условия конкуренции и экономического развития не способствуют выработке общих правил и ставят под сомнение способность МТС быть эффективной с точки зрения учета накопившихся проблем. В этом случае региональное взаимодействие оценивается как более прогрессивное и эффективное, поскольку позволяет скоординировать позиции близких в географическом и экономическом отношении стран или стран с одинаковыми интересами в отношении развития внешних рынков. Согласно этой точке зрения в предстоящие годы можно ожидать даже большей активизации процессов регионального сотрудничества, в том числе подписания РТС, чем в предыдущие годы, тем более, что многие страны, которые до сих пор стремились к более активному участию в МТС, переориентируют свои усилия или более внимательно сосредоточатся на выработке региональных правил.

*Третья позиция* представляет собой предсказание системного кризиса. Под системным в этом случае следует понимать снижение доверия или его полная утрата к системе глобального управления не только в области международной торговли, но и в экономической политике в целом, что опять же повышает эффективность регионального и национального управления.

Подобная дискуссия не является случайной, поскольку трудности и противоречия в рамках ВТО, сомнения в правильности рекомендаций МВФ и Всемирного банка с точки зрения преодоления кризисов во многих странах, снижение авторитета ООН и, как возможное следствие, ее учреждений ведет к поиску иных путей повышения эффективности в условиях глобализации. В это же время набирают силу РТС, которые становятся одной из наиболее заметных характерных черт современного мира и МТС<sup>112</sup>. Их целью является ускорение и повышение эффективности национальных экономик за счет устранения барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и усиления их конкурентоспособности путем увеличения масштабов рынка. Масштабы, форма, конфигурация и «региональный» характер торгового или иного РТС выбираются и, безусловно, зависят от характеристики партнеров по соглашению. В большинстве современных РТС уровень экономического развития участников группировки существенно различается, что позволяет провести отличие между РТС и интеграционной группировкой более глубокого типа. Тем не менее, их существование оказалось достаточно эффективным, о чем свидетельствуют следующие цифры. По состоянию на начало 2008 года, 307 РТС были уведомлены в рамках ГАТТ/ВТО на основе статьи XXIV, еще 62 соглашения — на основе статьи V ГАТС и 25 — на основе разрешающей оговорки. Из этого числа 2/3 были уведомлены после января 2005 года, т. е. после создания ВТО, что подтверждает актуальность и разнообразие регионального сотрудничества. Свыше 210 соглашений относятся к разряду действующих<sup>113</sup>. Эти статистические данные включают в себя двусторонние, региональные и многосторонние торговые соглашения, имеющие взаимный преференциальный характер и, соответственно, не включают преференциальные соглашения между развитыми и развивающимися странами, носящие невзаимный характер. Большая часть этих соглашений покрывает аспекты торговли товарами, в 17% из них наряду с торговлей товарами включены вопросы торговли услугами<sup>114</sup>.

### Нотификация РТС в рамках ГАТТ / ВТО

	Присоединение к существующим	Новые соглашения	Всего
Статья XXIV ГАТТ (ЗСТ)	2	126	128
Статья XXIV ГАТТ (Тамож. союзы)	6	7	13

<sup>112</sup> Подробнее об этой проблеме см. работы автора «Региональные торговые соглашения и правила ВТО». // Национальная и мировая экономика. Вестник ГУУ, №1(5), 2007, стр. 17–21, а также «Региональные торговые соглашения и их роль в мировой торговле» // Международное экономическое сотрудничество в глобальном мире. Материалы IV Конференции РАМИ. Т. 5, М., 2007, стр. 107–119

<sup>113</sup> Adlung Rudolf and Molinuevo Martin Bilateralism in services trade: is there fire behind the (bit) smoke. 16 January 2008. Staff Working Paper ERS2-2008-01 January 2008 World Trade Organization Economic Research and Statistics Division.

<sup>114</sup> Crawford J., Florentino R. The Changing Landscape of regional Trade Agreements. WTO Discussion Papers, №8, 2005, p. 3.

	Присоединение к существующим	Новые соглашения	Всего
Разрешающая оговорка	1	25	26
Статья V ГАТЦ	3	53	56
<b>Всего:</b>	<b>12</b>	<b>211</b>	<b>223</b>

Source: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/summary\\_e.xls](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/summary_e.xls)

Быстрое распространение тенденций регионализма и кросс-регионализма является необратимым явлением. Растет не только число самих соглашений, но и та часть международной торговли товарами и услугами, которая охвачена подобными соглашениями. Основными причинами подобного развития ситуации являются следующие:

Региональные соглашения и переговоры по ним являются более простыми, поскольку согласовать условия торговли между двумя или даже несколькими странами гораздо легче, чем в мировом масштабе в целом. Кроме того, как отмечалось выше, РТС, как правило, заключаются между странами, имеющими взаимный интерес по доступу на рынок друг друга, а потому более зависящих друг от друга, что опять же облегчает процесс согласования уступок<sup>115</sup>.

Региональные и двусторонние (кросс-региональные) соглашения способствуют более глубокой интеграции и зачастую выходят далеко за рамки простого устранения барьеров в торговле.

Поскольку во многих соглашениях тарифные вопросы не являются главными, а соответственно страны не так сильно зависят от необходимости сохранения бюджетных доходов, потери от формирования соглашений не являются такими существенными. В то же время косвенный выигрыш для экономики возникает в результате согласования правил стимулирования экспорта, гармонизации стандартов, определения правил перемещения рабочей силы, регулирования конкуренции и инвестиций<sup>116</sup>.

В некоторых случаях от существования того или иного РТС выигрывают страны, не входящие в него. Традиционно выигрыш возникает от снижения внутренних цен и роста доходов от внешней торговли. Основные потери связаны с диверсификацией торговли и снижением тарифных доходов. Согласно теории интеграции для соглашений с более высокими тарифами характерна диверсификация торговли.

Дополнительный эффект возникает от согласования политики в сфере инфраструктуры бизнеса (транспорт, телекоммуникации и т. п.).

<sup>115</sup> Это положение соответствует базовой теории интеграции, которая называет близость экономических интересов в качестве одной из предпосылок региональной экономической интеграции.

<sup>116</sup> Хорошим примером может служить соглашение о зоне свободной торговли между Китаем и Чили, выходящее далеко за рамки многосторонних договоренностей Чили. Эта ЗСТ охватывает либерализацию торговли услугами, а также согласование национального законодательства по защите интеллектуальной собственности. С другой стороны Китай сохранил за собой право исключить из под действия ЗСТ около 211 тарифных позиций, а по 1610 позициям тарифы будут последовательно снижаться в течении 10-летнего периода. /Simon J. Evenett EU Commercial Policy in a Multipolar Trading System Discussion Paper Series, #6248, CEPR/[www.cepr.org](http://www.cepr.org)

В рамках региональных блоков повышается уровень благосостояния, однако в основном это происходит в случае близких по уровню экономического развития экономик.

Определенные преимущества от формирования РТС появляются в связи с тем, что страны-участницы отработывают новые процедуры торговли, которые впоследствии могут быть применены в отношении широкого круга стран.

В целом, эффективность РТС для того или иного участника зависит от уровня его экономического развития. В экономической теории рассматриваются два количественных эффекта: ожидаемый эффект, рассчитываемый на основе модели равновесия (*general equilibrium analyses*) и фактический, основанный на гравитационной модели. В основе обеих моделей лежит достаточно простой подход, поскольку не в полной мере учитывается трудно оцениваемый эффект от устранения или сохранения нетарифных ограничений между участниками. Подобные упрощения характерны практически для всех исследований эффекта интеграции, рассматривающих ее, прежде всего, с точки зрения устранения тарифных барьеров. Гравитационная модель позволяет оценить влияние внутрирегиональной либерализации на рост объемов торговли. В то же время факторы, влияющие на увеличение или сокращение объемов торговли, являются более многообразными и сложными в плане количественной оценки. Так, например, гравитационная модель, построенная для НАФТА, предполагала существенное увеличение внутрирегиональной торговли, в то время как последующий анализ ситуации опроверг эти расчеты. Это можно объяснить прежде всего тем, что например США и Канада уже достигли существенной взаимной либерализации и, как результат, увеличения торговли в период, предшествовавший заключению трехстороннего соглашения, а Мексика получала существенные преференции в рамках Общей системы невазимных преференций для развивающихся стран (ОСП). В то же время инвестиционное сотрудничество в рамках НАФТА оказалось весьма динамичным. Аналогичная ситуация характерна и для блока АСЕАН. Основная проблема заключается в том, что традиционная гравитационная модель не включает в себя исторические и, гораздо более важные в современном мире, политические аспекты регионального сотрудничества, а потому вряд ли может быть в полной мере применима к современному РТС.

Современный регионализм характеризуется как «новый регионализм». В качестве его основных отличий от тенденций послевоенного периода называются такие, как:

- Преобладание экономических мотивов над политическими;
- Наличие иерархических структур для реализации целей соглашения;
- Новый регионализм понимается как создание своеобразных «островов более либерального экономического режима», чем возведение региональных «протекционистских крепостей»;
- Современные РТС существенно расширили и модифицировали свою компетенцию и предметом регулирования стали не только торговые барьеры, но и вопросы функционирования национальных экономик (гармонизации налоговых систем, режима доступа на рынки, систем стандартов и т. д.), т. е. степень координации экономической политики стала более глубокой.

Многие из этих характерных черт уже были обозначены выше, некоторые из них вызывают возражения. Так, например, учитывая тот факт, что большая часть

(90%) современных РТС заключается в форме ЗСТ, трудно говорить о наличии институциональных структур, а тем более иерархических структур. Кроме того, как показывает практика отдельных региональных блоков (например соглашения между странами СНГ), наличие подобных структур не всегда является признаком их высокой эффективности.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить четыре основных тенденции в развитии «нового регионализма» или, другими словами, развития регионального экономического сотрудничества в форме РТС.

Прежде всего, все страны мира считают РТС важным и перспективным направлением своей торговой политики, а также одним из ее стратегических элементов. Для некоторых из них, главным образом, развитых стран РТС представляют неотъемлемую составляющую процесса многостороннего экономического взаимодействия в сфере либерализации торговли товарами и, в меньшей степени, но все же, торговли услугами. Другая группа стран рассматривает РТС в качестве приоритетного направления своей торговой политики, условия повышения конкурентоспособности и усиления международного авторитета. В данном случае целью является оптимизация производства и всей структурной политики, национального экономического развития интегрирующихся стран, развитие во всех интегрирующихся странах предприятий оптимальных масштабов и профиля, чему должна способствовать экономическая политика их правительств, в том числе и торговая политика. При этом, большая часть стран-членов ВТО активно использует РТС в качестве инструмента торговой политики и, в лучшем случае, в качестве дополнения к основному принципу МТС — принципу режима наибольшего благоприятствования.

Кроме того, современные РТС становятся более сложными в плане круга включаемых в них вопросов и стран-участниц. Даже в тех соглашениях, предметом которых является торговля, круг норм и правил, затрагиваемых в рамках соглашения, является более глубоким и объемным. Таким образом, современные РТС различаются не только по числу и уровню экономического развития участников, но и в сфере распространения, процедурным вопросам, правоприменению.

С географической точки зрения, современные РТС также могут быть разделены на две группы. Известный эксперт в области исследования регионализма, профессор З. Драбек предлагает отдельно рассматривать РТС, базирующиеся на географической близости, и РТС, не зависящие от географических признаков, т. е. те, которые выше были названы кросс-региональными<sup>117</sup>. В экономической теории последние практически не нашли своего отражения, поскольку в основном принято рассматривать РТС между так называемыми «естественными» торговыми партнерами. При этом под «естественными» понимаются как страны, традиционно торгующие друг с другом, так и географически близкие друг другу. Следует, однако, подчеркнуть, что с политико-экономической точки зрения такие РТС являются очень важными для формирования многосторонних правил и норм торговой политики, поскольку во многих случаях в качестве одного из партнеров включают в себя США. Что касается «географически близких партнеров, то понятие регион тоже можно трактовать

---

<sup>117</sup> Can Regional Integration Arrangements Enforce Trade Discipline. Edited by Drabek Z. Palgrave Macmillan, 2005, p. 25.



очень широко. Так, например, все большее значение приобретают РТС Юг-Юг, т. е. РТС между развивающимися странами. Появление последних является серьезным признаком недоверия многих стран к МТС.

В качестве четвертой тенденции следует отметить быстро возрастающее число РТС и, как следствие, их переплетение и одновременно противоречия между ними с точки зрения регламентации многих важных правил, связанных с регулированием торговых потоков. Особую обеспокоенность вызывают правила определения страны происхождения товара, являющиеся неотъемлемой составной частью каждого РТС и не имеющие четкого регулирования в рамках ВТО. Подобное развитие делает необходимым проведения глубокого исследования, опирающегося на блок основных проблемы:

1. такие причины заставляют страны более активно участвовать в формировании торговой политики на региональном уровне;
2. роль РТС в либерализации мировой торговли в целом;
3. механизм, предотвращающий деформирующий эффект от деятельности РТС для мировой торговли;
4. соответствие между правилами РТС и правилами ВТО;
5. проведение различий между РТС и более глубокими формами регионального взаимодействия, характеризуемыми как интеграционные процессы. По мнению автора, следует четко разграничивать эти понятия с точки зрения их влияния на торговую политику и функционирование многосторонней торговой системы.

Безусловно, в рамках одной статьи невозможно дать ответы на поставленные вопросы и исследовать все аспекты сложной и многообразной проблемы. В настоящем исследовании были выявлены и затронуты основные аспекты формирования торговой политики на региональном уровне.

# Проблемы методики изучения мирового рынка продукции нанотехнологий

Л. С. Ревенко

В современной глобальной экономике перспективы и возможности развития бизнеса все в большей степени увязываются с наукоемкими компонентами хозяйственной жизни. Одним из наиболее перспективных направлений развития научно-технического прогресса в начале XXI века без преувеличения можно считать нанотехнологии. Наряду с информационными и биотехнологиями нанотехнологии считаются приоритетными в обеспечении будущего экономического развития человечества.

Мировой рынок нанотехнологий и продукции, произведенной с их использованием, растет высокими темпами. По оценкам, «если в 2007 году объемы продаж здесь составляли 50 миллиардов долларов, то прогноз на 2008 год — уже 150 миллиардов, к 2010 году — 800 миллиардов, к 2015 году — свыше 2 триллионов долларов. То есть за восемь лет ожидается рост в сорок раз»<sup>118</sup>.

В России на самом высоком уровне заявлено о необходимости перехода «от научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) к формированию конкурентного рынка нанопродукции, ... объем финансирования программы обеспечения развития nanoиндустрии до 2015 года составит около 106,4 млрд руб. Только в этом году на эти цели будет направлено порядка 20 млрд руб.»<sup>119</sup>.

Информационное поле (как научное, так и публицистическое) насыщено материалами о перспективах преобразования материи на наноуровне. Дух захватывает от чтения футурологических прогнозов, от дискуссий физиков, математиков, биологов, инженеров. При этом для специалистов из других отраслей порой сложно отличить реальность от фантастики, научные прогнозы от околотеллектуальной феерии или апокалиптического неприятия нового в науке, технике, экономике.

---

<sup>118</sup> Грызлов Б. «Инновационный путь: нанотех больше, чем отрасль. 26.08.2008. <http://www.duma.gov.ru/index.jsp?t=news/index.jsp&file=5405.html>

<sup>119</sup> <http://www.kommersant.ru>

Интерес к теме объективно подстегивается усилиями государств по развитию нанотехнологий, наличием соответствующих долгосрочных и среднесрочных программ практически во всех развитых странах, формированием системы международного сотрудничества в области задействованных в данном процессе отраслей науки.

Если еще 5–7 лет назад информация по нанотехнологиям вызывала у многих экономистов и бизнесменов преимущественно абстрактно — теоретический интерес, то в настоящее время он естественным образом дополнился необходимостью научного осмысления практики проникновения продукции нанотехнологий в хозяйственную жизнь человечества для выработки рекомендаций бизнесу.

Ключевые слова всех информационных и аналитических материалов по нанотехнологиям в последние годы — коммерциализация и рынок. Однако при тщательном анализе материалов, содержащих рассуждения на тему коммерциализации результатов исследований в области нанотехнологий и рынка продукции, полученной с их помощью, оказывается, что как раз полноценного изучения рынка многие из них и не содержат.

К формированию рынка проявляют интерес бизнесмены, политики, ученые, инвесторы. Однако в настоящее время не определены основные показатели рынка, индикаторы, позволяющие оценивать его состояние и тенденции развития. Разброс данных даже по таким базовым показателям, как объем производства и потребления, объем внутренней и внешней торговли, динамика цен, уровень государственной поддержки, размер инвестиций и другие достигает по разным источникам 2–10 раз, что создает серьезные проблемы для принятия хозяйственных решений.

Причин такого положения много. Попробуем определиться лишь в основных проблемах формирования нового рынка, специфике его изучения и возможных перспективах развития.

Одна из важнейших из них — отсутствие отработанных методик изучения этого весьма специфического рынка. Существуют классические схемы изучения любого товарного рынка, они естественным образом дополняются спецификой каждого из них путем включения соответствующих разделов, что давно и весьма полно освещено в российской и зарубежной экономической литературе. Нет оснований полагать, что наработанный опыт изучения товарных рынков не может применяться в случае продукции нанотехнологий, чаще всего речь идет о сложностях трактовки, непонимании ряда категорий, неумении воспользоваться имеющимися данными. Издержки информационного перенасыщения объективно сочетаются с недостатком доступных популярных разработок по исследованию рынков.

При проведении общего анализа рынка нанотехнологических продуктов характерны, на наш взгляд, следующие основные методические проблемы:

### **1. Существуют сложности в определении товара, его потребительских характеристик.**

Ученые, занятые в сфере естественных наук, выработали достаточно четкие критерии определения многих понятий, объединенных словом «нано» не только для своих профессиональных целей, но и для понимания обществом, не владеющим темой на уровне большой науки. Так, разработан глоссарий, пусть пока и не исчерпывающий, содержащий практически все необходимые для исследования рынка категории. Согласно этому глоссарию, под нанотехнологиями необходимо понимать «совокупность

методов и приемов, применяемых при изучении, проектировании, производстве и использовании структур, устройств и систем, включающих целенаправленный контроль и модификацию формы, размера, интеграции и взаимодействия составляющих их наномасштабных элементов (1–100 нм) для получения объектов с новыми химическими, физическими, биологическими свойствами»<sup>120</sup>. Соответственно, под нанопродукцией понимают такие объекты материального производства, в которых хотя бы один из показателей измеряется в нанодиапазоне (1 нанометр равен  $10^{-9}$  м).

При этом наука, которая исследует процессы на наноуровне, имеет весьма разветвленную структуру исследований, носит междисциплинарный характер. «Нанопроблемами» занимаются как фундаментальные, так и прикладные науки. Результаты их деятельности имеют базовое значение для последующих этапов инновационного каскада, однако их экономическая оценка не представляется возможной на данном этапе развития системы. Несмотря на это, часто приблизительные оценки данного показателя включаются в общие аналитические выкладки и прогнозы рынка нанопродукции, что затушевывает и искажает реальную картину.

На уровне социальных и экономических исследований происходит смешение понятий «нанонаука», «нанотехнологии», «нанопродукты» или «продукция нанотехнологий», «наномеханизмы».

Весьма отличные друг от друга области человеческой деятельности — наука, техника, технология во многих так называемых рыночных исследованиях теряют свои различия, что не позволяет определиться, какой товар исследуется: научный продукт, то есть идея или решение проблемы; технология производства товара в материальной форме; приборы и устройства, позволяющие работать на наноуровне или все же продукция, полученная на основе результатов деятельности «нанонаук» с помощью нанотехнологий на соответствующем оборудовании силами специально подготовленного высокопрофессионального персонала.

Соответственно, многие данные по базовым показателям рынка не являются сопоставимыми, так как фактически стирается грань между технологией как товаром и продуктом, произведенном на ее основе, в материальной форме.

В данной работе речь идет о товарах в материальной форме, полученных с использованием нанотехнологий, то есть о реально существующей продукции, которая должна быть произведена, физически осязаема, подлежать перемещению как внутри страны, так и через границы.

Строго говоря, с точки зрения теории экономической конъюнктуры правомерно говорить о продукции новой большой технологической системы, находящейся на фазе роста ее конструкторской ветви и на фазе младенчества технологической ветви, однако это тема отдельного самостоятельного исследования.

На данном этапе развития системы часто изменение потребительских характеристик товара, являющееся результатом традиционных технологий или вмешательства на микроуровне, приписывается наноиндустрии. Так называемое «наношеничество», то есть бесосновательное отнесение продукта к рассматриваемой группе путем простого присоединения к названию товара модной приставки «нано» и получения дополнительной прибыли, сопровождает новую технологическую систему с самого

---

<sup>120</sup> <http://www.rusnanotech.ru>

возникновения. Другим наиболее частым видом «наношеничества» является получение грантов или специальных кредитов под заведомо нереализуемые или не обоснованные на научном уровне проекты, что сложно отличить от обычной в науке ситуации, когда исследования дают отрицательный результат.

Безусловно, «наношеничество» основывается на отсутствии четких критериев отнесения продукта к той или иной товарной категории, на неполном представлении о достоинствах и недостатках новых качеств и потребительских характеристик. Наиболее часто случаи «наношеничества» выявляются в отраслях по производству материалов (особенно порошков) и нанобиопродуктов и бытовых товаров широкого ассортимента. В последнем случае потребители многократно переплачивают за товар, фактически не содержащий инновационных компонентов.

Кроме того, на рынке присутствуют товары, полученные путем усовершенствования существующих ранее технологий с помощью наноконструктивных компонентов (добавки наночастиц в фармацевтическую продукцию, конструкционные материалы и другие).

По данным американских исследователей, в мировой торговле оборачивается порядка 350 наименований товаров, произведенных на основе нанотехнологий в различных отраслях промышленности<sup>121</sup>. По другим данным на рынке присутствует около 80 групп только потребительских товаров, объединяющих более 600 позиций<sup>122</sup>.

В целом на рынке преобладают нанопродукты, полученные в рамках технологии, условно обозначаемых как технологии «сверху вниз», то есть по принципу минитюаризации объектов, и лишь незначительная доля — на основе принципа «снизу вверх», что означает создание товаров с заранее заданными свойствами на базе принципиально новых исследований и разработок.

По одной из наиболее авторитетных оценок товарная структура мирового рынка продукции нанотехнологий в 2007 году была представлена следующим образом: сырье для нанотехнологических экспериментов и производства — 53%, кремниевые полупроводники — 34%, электронные приборы с нанозементами — 7%, другое — 6%<sup>123</sup>.

Необходимо отметить, что в настоящее время еще не сложилась система специализации производства продукции нанотехнологий на основе международного разделения труда. Географическая структура рынка не является разветвленной. На мировом рынке данные товары поступают преимущественно из США -27%, ЕС — 25%, Японии — 24%. На все остальные страны мира приходится лишь 24% рынка<sup>124</sup>.

## **2. Отсутствие четкой научно обоснованной товарной классификации.**

В мире сложилась и действует довольно разветвленная система товарных классификаций. Ни одна из них, на наш взгляд, не является безупречной и всеобъемлющей, однако они позволяют достаточно эффективно оценивать объемы мировых рынков, их товарную, географическую и фирменную структуру, выявлять базовые факторы развития внутренней и внешней торговли отдельных стран.

---

<sup>121</sup> [www.nnp.gov](http://www.nnp.gov)

<sup>122</sup> [www.washprofile.org](http://www.washprofile.org)

<sup>123</sup> [www.cientifica.com](http://www.cientifica.com)

<sup>124</sup> Журнал Профиль, 23.07.2007.

Даже в условиях современной довольно широкой товарной и географической диверсификации производства, потребления, оборота нанопродуктов, не говоря уже о высоких темпах вовлечения в процесс функционирования мировой наносистемы все большего количества стран, при любых методах анализа и прогнозирования рынка важной проблемой является выбор основных и вспомогательных показателей, характеризующих эту систему в прошлом и настоящем, их качественное представление на основе количественных данных. Поэтому проблемой создания эффективной системы классификации нанопродуктов озабочены в настоящее время государственные органы и специалисты из многих стран, в том числе России.

В настоящее время выявлены довольно разрозненные подходы к классификации продукции, полученной с использованием нанотехнологий. Отметим, что значительно дальше вперед продвинулся процесс классификации самих технологий, однако и он находится на стадии, далекой от завершения.

Наиболее часто используются три вида классификации: по характеру отраслевой принадлежности используемой технологии; по принципу инновационности использования товара; по назначению.

Нанонауки и нанотехнологии имеют междисциплинарный характер, а результаты исследований и разработок используются в различных отраслях, соответственно, проблема принадлежности товара (или технологии) к производящим или потребляющим отраслям стоит весьма остро и имеет большое практическое значение.

На современном этапе начала коммерциализации нанопродуктов в качестве отраслей, в наибольшей степени вовлеченных в процесс их производства, специалисты называют электронику, производство материалов различного назначения, фармацевтику и лечебную косметику, биотехнологии.

Классификация нанопродуктов по отраслевому принципу имеет безусловные преимущества перед другими, так как позволяет наиболее полно проводить сравнительный анализ тенденций развития рынка. Несмотря на то, что нанопродукты в настоящее время сложно выделяются из общей массы производимых в отрасли товаров, в ближайшей перспективе, на наш взгляд, эта проблема будет решена.

По назначению выделяют товары, произведенные с помощью нанотехнологий, для гражданского, военного, двойного и специального применения. Для изучения и прогнозирования рынка такая классификация, безусловно, имеет определенное значение, так как для групп товаров по этой классификации характерны различные тенденции развития, определяемые прежде всего разным уровнем государственного регулирования.

В наименьшей степени для целей исследования рынка оправдана классификация по инновационности использования нанопродуктов, так как она носит описательный, преимущественно публицистический или образовательный характер и направлена прежде всего на создание положительного образа товара.

### **3. Сопоставимость данных, получаемых из разных стран и субъектов нанотехнологического рынка.**

В условиях, когда на национальном уровне даже в странах, активно создающих наноиндустрию, не выработаны четкие критерии определения товаров и их классификации, возникает проблема сопоставимости данных для международных исследований. В этой связи вопрос априорной оценки информации, получаемой

из различных источников, ее полноты, достоверности, необходимости и способов корректировки, приобретает особое значение.

Даже при самом добросовестном подходе к получению и обработке информации по рынку, исследователи, в большей степени, чем при изучении других объектов, неизбежно сталкиваются также и с проблемой конфиденциальности информации.

Все это необычайно осложняет анализ текущего состояния и разработку долгосрочных прогнозов развития рынка нанопродуктов. Например, прогнозы объема глобального нанорынка на 2015 год колеблются от 0,3 до 2,6 трлн долл.

#### 4. Достаточно проблематичным является вопрос выявления факторов спроса и предложения и характера взаимосвязи между ними.

На наш взгляд, среди основных факторов, влияющих на развитие конъюнктуры рынка продукции нанотехнологий, можно назвать следующие:

##### **Факторы предложения:**

- Уровень развития фундаментальных и прикладных исследований в области нанотехнологий. Их характеризует соотношение затрат на исследования (фундаментальные и прикладные) и ВВП; численность персонала, занятого соответствующими исследованиями, и уровень его классификации; доля затрат на подготовку специалистов в сфере нанотехнологий в общем объеме расходов страны на образование; количество патентов, патентных заявок в абсолютном выражении и в долях от общего количества патентов в стране и мире; соотношение валовой добавленной стоимости нанопродукции и затрат на НИОКР в этой сфере; среднегодовые затраты НИОКР на одну патентную заявку<sup>125</sup> и другие показатели.
- Финансирование науки и разработок. По оценкам, за 10 лет с 1997 г. по 2006 г. только государственные инвестиции в нанотехнологии в мире выросли в 15 раз с 0,4 до 6,6 млрд долл.<sup>126</sup> Хотя по объему финансирования корпорации и венчурные фонды уступают государству, но темпы роста корпоративного финансирования нанотехнологий в последние годы в 2 раза выше<sup>127</sup>.
- Наличие инфраструктурной базы и возможности ее развития.
- Размеры, источники и специфика инвестирования в производство продукции нанотехнологий.
- Возможности по созданию производственной структуры в рамках существующих отраслей и формированию принципиально новых отраслей.
- Государственное регулирование сферы предложения (поддержка мероприятий по реализации существующей на рынке продукции и по разработке новых видов товаров, формирование новых сегментов рынка, создание центров передачи технологий и обучения).
- Состояние государственно-частного партнерства в сфере производства.

---

<sup>125</sup> Боресков Г. К. Стратегическое управление научной отраслью: путь к возрождению. Экология — XXI век. №3 (27), 2005. С. 98–99.

<sup>126</sup> [www.cientica.com](http://www.cientica.com)

<sup>127</sup> Вести. 27.06.2007.

- Уровень цен на приборы и материалы, используемые в процессе производства.
- Разработка стандартов в сфере наноматериалов и их гармонизация с формирующимися зарубежными и международными стандартами.
- Уровень защиты прав интеллектуальной собственности.
- Квалификация кадров, занятых в производстве и реализации нанопродуктов; возможности их подготовки и переквалификации.

### **Факторы спроса:**

- Наличие или формирование экономики инновационного типа, в которой комплексно могут быть востребованы продукты nanoиндустрии.
- Реально существующие на современном уровне развития научно-технического прогресса потребности в создании товаров с заданными свойствами (как гражданского, так и военного назначения).
- Возможности научного предвидения потенциальных качеств новых нанопродуктов и формирования на этой основе принципиально новых потребительских ниш.
- Длительность лагов инвестиций в развитие потребляющих отраслей.
- Соответствие фирменной структуры рынка уровню развития нанотехнологий.
- Состояние информационно-коммуникационной среды.
- Обеспечение гарантий безопасности продукции нанотехнологий за счет создания национальной и международной системы, основанной на строго научном подходе. Важной особенностью формирования и развития рынка продукции нанотехнологий является приоритетная и иницирующая роль факторов предложения. На современном этапе спрос на товары, произведенные по технологиям «сверху вниз» в большей степени синхронизирован с предложением, хотя и отстает от него, чем в случае с технологиями «снизу вверх». На рынке принципиально новых продуктов, произведенных по технологиям «снизу вверх» нередки ситуации, когда спрос отсутствует, так как научная мысль обгоняет экономическую потребность общества.

Общеизвестно, что третьим и важнейшим элементом рыночного механизма является цена. Однако проблемы ценообразования на рынке нанотехнологической продукции предполагается рассмотреть отдельно.

### **5. Выбор методов оценки основных показателей рынка и его состояния.**

Для проведения анализа любого товарного рынка необходимо неременное выявление экспертами причинно-следственных связей между конъюнктурообразующими факторами и показателями, их отражающими. Далее выстраивается алгоритм развития рынка в настоящем времени на основе различных методик. При прогнозировании сначала определяется в целом гипотеза возможного развития, а затем осуществляется выбор методов прогнозирования.

Рассмотренные выше особенности изучения рынка продукции нанотехнологий дополняются спецификой выбора методов.

Основной метод оценки объемов производства, потребления и торговли — по доле расходов на нанотехнологии в общем объеме научных исследований в странах, отраслях, фирмах. Поэтому анализ рынка в общедоступных обзорах начинается с объема инвестиций в НИОКР, что не соответствует существующей в конъюнктуроведении практике.



Для выявления взаимодействия конъюнктурообразующих факторов на данном рынке в наибольшей степени востребованы методы экспертных оценок и экономико-математические, при этом первые являются более эффективными.

Общей проблемой изучения рынков высокотехнологичных товаров является отсутствие узких специалистов, имеющих одновременно глубокие экономические и естественно — научные знания. В результате от исследователя или ускользают важные факторы развития рынка, или за анализ рынка добросовестно принимается перечень научно-технических проблем и перспектив развития отрасли. Опустим весьма распространенные ошибки в трактовке даже таких понятий как мировой и международный, внутренний и национальный рынок (см. учебники по экономической конъюнктуре), искажающие как сами показатели, так и представления о них.

Проблема коммерциализации результатов, полученных в нанотехнологических отраслях, в принципе не может быть решена без соответствующей требованиям времени подготовки специалистов по изучению рынка. В этой связи можно предложить в порядке эксперимента создать на базе МГИМО (У) МИД РФ группу из студентов экономических факультетов, которые изучили бы спецкурсы по нанотехнологиям или, наоборот, из специалистов по нанотехнологиям для обучения их методам изучения товарных рынков. Это смогло бы внести вклад в повышение эффективности российского бизнеса в столь важной для России инновационной сфере.

# Система внешнеэкономической информации в комплексе мер по развитию совместного предпринимательства

М. С. Захаров

Идея создания системы внешнеэкономической информации не является новой. МВЭС уже создавало и внедряло Единую систему внешнеэкономической информации (ЕСВИ)<sup>128</sup>. У ЕСВИ было несколько недостатков, которые, на наш взгляд, не позволили ей стать эффективной мерой по развитию внешнеэкономических связей страны. Во-первых, её содержание касалось преимущественно ценовой информации. Её значимость неоспорима для заключения любых внешнеторговых сделок, но она должна учитываться в комплексе с иными факторами, по которым также необходим сбор данных. Во-вторых, в ЕСВИ изначально не были заложены рыночные принципы регулирования и функционирования, а точнее саморегулирования. В то же время только спрос может определить, какая внешнеэкономическая информация востребована в настоящий момент хозяйствующими субъектами. Как следствие, в системе не было конкуренции между производителями внешнеэкономической информации, что не могло не отразиться на её качестве. Информация является «скоропортящимся» продуктом, и никакое ведомство не сможет поддерживать её актуальность единолично. В-третьих, ЕСВИ была слабо визуализирована, потенциальные потребители мало знали о ней. Справедливости ради отметим, что современные Интернет технологии позволяют быстрее добиться такой визуализации, создать своеобразную карту внешнеэкономической информации. Во время создания и внедрения ЕСВИ уровень развития таких технологий был значительно ниже. В-четвёртых, упоминание о ЕСВИ встречается только в научной литературе, на неё никак не ссылаются разрабатываемые МинЭкономРазвития новые проекты

---

<sup>128</sup> См.: Мухин С. Б. Ценообразование. Организация ВЭД предприятия. // Предприятия на внешних рынках: внешнеторговое дело. Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретова. — М.: Издательство БЕК, 1997. — с. 378.

по поддержки экспорта и защите интересов национальных экспортёров на внешних рынках. Не сохраняется преемственности между ЕСВИ и новыми разработками, то есть информация не систематизируется и не архивируется в базы данных. Наконец, ЕСВИ была разработана для отечественных пользователей, в то время как их зарубежные партнёры на практике не могли пользоваться ею. Это тормозило диалог между национальными и иностранными хозяйствующими субъектами, так как любое инвестирование, особенно на международных рынках, основано на обладании актуальной и точной информации. Реанимация, новая организация и, как следствие, востребованное наполнение системы внешнеэкономической информации позволит дать новый импульс развитию совместного предпринимательства в условиях информационного общества. Современный мир развивается по его законам, и «аксиомой является, что прогресс в человеческом обществе обусловлен получением информации об окружающем мире, обменом информацией между людьми. Возможности получения человеком информации, её восприятия зависят, в свою очередь, от непосредственного общения с другими людьми или от получения информации при помощи различных технологий<sup>129</sup>». Могилёвкин И. М., который исследовал глобальные инфраструктуры в контексте информационного общества, в своей монографии делает вывод, что «...экономические процессы стали испытывать всё большее влияние создания, распространения и применения информации<sup>130</sup>... человек нуждается в информации не меньше, чем в пище или одежде». Экономическая отдача информации ярко проиллюстрирована на примере отдельных стран. Так, США занимают первое место в мире по индексу микроконкурентоспособности. Одной из составляющих этого успеха является развитая информационная инфраструктура<sup>131</sup>.

Участниками в предложенной нами системе внешнеэкономической информации являются носители внешнеэкономических знаний и хозяйствующие субъекты. Такая система станет особо востребованной среди начинающих экспортеров, у которых мало опыта ведения внешнеэкономической деятельности и установления деловых контактов с зарубежными контрагентами. Последним она также крайне необходимо, так как в условиях информационного вакуума им сложно начать свои операции на российском рынке. Также отметим, что вступление России в ВТО накладывает на неё дополнительные требования по предоставлению внешнеэкономической информации, в частности внешнеторгового режима и любых изменений в нём. Для этого в присоединяющихся странах создаются Информационные центры, выполняющие эти задачи. На наш взгляд, этого недостаточно, повседневная хозяйственная деятельность требует производства и распространения разнородной информации, поэтому система внешнеэкономической информации органично их дополняет.

В качестве источников внешнеэкономической информации в предложенной системе можно выделить следующие субъекты: государственные органы, экспертное

---

<sup>129</sup> Могилёвкин И. М. Глобальные инфраструктуры в мировой экономике: долгосрочные тенденции, интересы России. М.: ИМЭМО РАН, 2007. — с. 26.

<sup>130</sup> Там же с. 88.

<sup>131</sup> Кириченко Э. В., Марцинкевич В. И., Василевский Э. К., Западинская Л. И., Лебедева Е. А., Никольская Г. К., Перова М. К. Соединённые штаты Америки. // Мировая экономика: прогноз до 2020 года/ под. ред. акад. А. А. Дынкина/ ИМЭМО РАН. — М.: Магистр, 2007. — с. 185.

сообщество, объединения предпринимателей, а также частные организации в лице транспортно-экспедиторских компаний и консультантов-посредников.

Ресурс государственных органов в качестве источников внешнеэкономического консультирования образуется за счёт сети торгпредств, а также мероприятий Мин-ЭкономРазвития, направленных на содействие внешнеэкономической деятельности: информационно-поисковая система «Экспортные возможности России», семинары по проблематике защиты интересов отечественных компаний на внутренних и внешних рынках, механизм диалога между министерством и предпринятиями относительно введения защитных мер и т. д. С нашей точки зрения, остаётся неполностью использованным ресурс Министерства иностранных дел, а также Министерства промышленности и торговли. С их участием постоянно проходят внешнеэкономические переговоры и консультации, результат и направление которых часто остаются неизвестными для многих участников рынка. Что касается зарубежных предпринимателей, то возможности получить открытую и официальную информацию из этих ведомств, практически, нет.

Экспертное сообщество — это научно-исследовательские ресурсы, организованные в виде специализированных институтов или учебных заведений. Обработывая большой объём статистического материала, ведя научные разработки и образовательный процесс, они представляют собой своеобразный фильтр в процессе принятия практических решений. В результате, такие решения должны стать оптимальными из набора вариантов и именно в таком виде они могут принести наибольшую отдачу на практике. Под экспертным сообществом России мы понимаем научно-исследовательские институты (ИМЭМО<sup>132</sup>, Институт США и Канады<sup>133</sup>, ВНИКИ), а также специализированные кафедры в высших учебных заведениях, профессорско-преподавательский состав которых является уникальным носителем внешнеэкономических знаний. Экспертное сообщество обрабатывает и анализирует большой объём внешнеэкономической информации, готовит заключения и рекомендации для органов власти, которые являются основным реципиентом экспертного консультирования. В то же время нераскрытый потенциал экспертного сообщества заключается в его слабом взаимодействии с коммерческими предприятиями. Сейчас государство активно реализует курс по интеграции России в мировое хозяйство, в частности ВТО. Но многие руководители не знают, как именно такая интеграция скажется на положении их предприятия, как долго их продукция будет оставаться конкурентоспособной и что необходимо сделать, чтобы закрепиться с ней на внешних рынках. Экспертное сообщество могло бы восполнить данный информационный вакуум, разработав систему прогнозов для отдельных отраслей, в рамках которой можно было бы рассмотреть перспективы среднего предприятия. В то же время зарубежные предприниматели давно привыкли сотрудничать с экспертным сообществом. Это даёт основание предполагать, что экспертиза отечественного экспертного сообщества

<sup>132</sup> Входит в десятку лучших неамериканских исследовательских центров в мире по данным THE GLOBAL «GO-TO THINK TANKS». The Leading Public Policy Research Organizations In The World . James G. McGann, Think Tanks and Civil Societies Program. FPRI. Philadelphia, PA USA, 2008. P. 16.

<sup>133</sup> Входит в 30 лучших неамериканских научно-исследовательских центров в мире по данным THE GLOBAL «GO-TO THINK TANKS». The Leading Public Policy Research Organizations In The World . James G. McGann, Think Tanks and Civil Societies Program. FPRI. Philadelphia, PA USA, 2008. P. 17.

будет представлять для них практический интерес при реализации своих проектов на российском рынке. У экспертного сообщества как источника внешнеэкономического консультирования, большой, но неполностью реализованный потенциал. Слабая реализация обусловлена отсутствием законов, которые позволили бы экспертному сообществу активно вступать в диалог с коммерческими предприятиями и продавать им свой интеллектуальный продукт на заказ. Пока основной поток консультирования из этого источника направлен на государственные органы.

Объединения предпринимателей представляют собой, с одной стороны, уникальный канал распространения внешнеэкономической информации, так как объединяют разноотраслевые предприятия. С другой стороны, они являются площадкой, на которой непосредственные субъекты хозяйственной деятельности могут выработать единую позицию по внешнеэкономическим вопросам и представить государству рекомендации с целью защиты своих интересов на внешних рынках. Среди наиболее крупных объединений предпринимателей можно выделить Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленную палату РФ (ТПП РФ), «ОПОРУ» и «Деловую Россию». Каждая из них имеет партнёрские отношения с аналогичными организациями зарубежом, что позволяет связать предпринимательские пулы в разных странах, связать их организованными информационными потоками. Например, в систему ТПП РФ входит 16 зарубежных представительств в 15 странах мира и 5 смешанных палат, образованных с другими странами. Что касается РСПП, то он сотрудничает с такими организациями, как: Американская торговая палата, Ассоциация крупных предпринимателей Эстонии, Всеобщая конфедерация германской промышленности, Восточный клуб Польши, Европейский деловой клуб, Конфедерация британской промышленности и т. д. Уже сейчас такое сотрудничество помогло организовать международные информационные кластеры, когда контрагенты могут запросить через свои объединения данные по потенциальным партнёрам, внешне-торговому режиму целевого рынка, налогообложению на нём и т. д. Этот опыт может быть учтён и при создании системы внешнеэкономической информации, а такие кластеры могли бы стать одним из её структурных элементов.

Сейчас уже мало транспортно-экспедиторских компаний, которые просто перевозят грузы. Традиционная перевозка в современных условиях наполнена разными элементами предоставления внешнеэкономической информации, которые предшествуют не только договорным отношениям по перевозке грузов, но и договорным отношениям между участниками международного договора купли-продаж<sup>134</sup>. Наибольший интерес представляет информационно-консультационное обслуживание, которое всё в большем объёме предлагают современные транспортно-экспедиторские компании: подбор соответствующего кода ТНВЭД, разъяснения по необходимым разрешительным документам, подбор наиболее оптимального маршрута и транспортного средства, заключение внешнеторгового контракта, вопросы страхования и организации международных платежей и многое другое. Превращение транспортно-экспедиторских компаний в источник оперативной внешнеэкономической информации является вполне закономерным. Во-первых, они уже сами по себе являются органичной частью

---

<sup>134</sup> Холопов К. В. Экспедирование и логистика грузов. Транспортно-экспедиторское обслуживание внешней торговли. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К. В. Холопов, Ю. А. Савинов. — М.: ВАВТ, 2007. — с. 558

внешнеторговой инфраструктуры, а внешняя торговля и международный транспорт являются не только взаимосвязанными, но и взаимозависимыми звеньями международных экономических отношений. Вторая причина заключается в неразвитости и непрозрачности всей транспортной системы на постсоветском пространстве, а также чрезмерной бюрократичности таможенных процедур: уровень затрат на транспортно-экспедиторское обеспечение распределения товаров в России в 2–3 раза превышает аналогичные показатели индустриальных стран Запада<sup>135</sup>. Многие поставщики не хотят становиться формальными участниками внешнеэкономической деятельности, предпочитая заниматься ей на базе транспортных компаний, то есть «возить под их контракт». В третьих, конкуренция среди транспортно-экспедиторских компаний стимулирует их к предоставлению дополнительных услуг. Таким образом, необходимо предусмотреть прямое или косвенное участие всех заинтересованных транспортно-экспедиторских компаний в системе внешнеэкономической информации.

В то же время, часть информационных услуг транспортно-экспедиторские компании предложить не могут. Их цель — продать услуги по организации перемещения грузов через границы. Они не заинтересованы в контрагентации перевозимых товаров. Соответственно, перед ними не стоит задача провести исследования рынков, отобрать наиболее подходящих экспортёров или импортёров, сделать сравнительный анализ их цен и определить их положение на рынке. Транспортно-экспедиторские предприятия не влияют на выбор экспортёров или импортёров, они не занимаются стратегическим планированием по выходу на новые рынки. Их деятельность сосредоточена в области тактического планирования, трансграничного перемещения товаров, с которым так или иначе связаны все предоставляемые ими информационные услуги. В то же время в условиях современной экономики «остро необходим поиск новых путей реализации товаров и услуг, оптимизации механизма закупок и размещения заказов на необходимые товары», что является отдельным сегментом на рынке внешнеэкономической информации<sup>136</sup>. Все вышеперечисленные недостатки в той или иной степени компенсируют консультанты-посредники. Под консультантом-посредником понимается физическое или юридическое лицо, оказывающее информационно-консультационные услуги по привлечению к сотрудничеству импортёров для сбыта через них товаров или услуг своего заказчика на внешних рынках. Стоит провести принципиальное различие между консультантом-посредником и торговым посредником, который перепродаёт продукцию и получает свою добавленную стоимость. Оно заключается в том, что консультант-посредник оказывает услуги, продаёт внешнеэкономические знания и опыт, которые и являются продукцией его собственного производства, а не продукцией заказчика, как в случае с торговым посредником. Услуги консультанта-посредника представляют собой внешнеэкономическое консультирование по принципу «одного окна», когда построение канала сбыта является лишь результатом его работы, в то время как вспомогательные услуги

<sup>135</sup> См. Ташбаев И. Э., Миротин Л. Б. Транспортно-экспедиционное обеспечение логистики. // Основы логистики. Под ред. Л. Б. Миротина и В. И. Сергеева. Московский государственный автомобильно-дорожный институт (технический университет). — М.: Инфра-М, 2002. — с. 105.

<sup>136</sup> Миротин Л. Б., Боков В. В. Логистические технологии и модели региональной экономики. // Современный инструментальный логистического управления. — М.: Московский автомобильно-дорожный институт, 2005. — с. 240

(перевозка, страхование, платежи и т. д.) могут предоставляться им дополнительно через аутсорсинг. Такой принцип всё более широко распространён на современном рынке, где одним из новейших методов трансформации системы корпоративного управления стало широкое внедрение методов делегирования управления выполнением определённых хозяйственных функций, включая производство, логистику, сбыт, администрирование и управленческие операции<sup>137</sup>. Выше были представлены все основные источники внешнеэкономической информации, которые сформировались как под влиянием глобальных процессов, так и российских экономических реалий. Все они в той или иной степени связывают субъекты внешнеэкономической деятельности. Схематично они представлены на Рисунке 1.

В заключении хотелось бы отметить ряд мер, необходимых для запуска системы в условиях открытого рынка. Во-первых, следует снять законодательные барьеры для диалога между субъектами хозяйственной деятельности и экспертным сообществом. Последнее должно иметь возможность продавать свои разработки и вести исследования под заказ коммерческих предприятий. Как было сказано выше, это нормальная практика для зарубежных предпринимателей. В условиях информационного голода и коммуникационного барьера российского рынка у неё большой потенциал для её развития на нём.

Дополнительным факторами развития можно назвать комплекс мер по популяризации источников внешнеэкономической информации и внешнеэкономического консультирования на их основе. Иными словами, необходима карта внешнеэкономического консультирования, по которой потенциальные реципиенты смогли бы узнать, где и на каких условиях они могут получить необходимую им информацию. В качестве наиболее подходящего решения может стать общая Интернет система, которая в свою очередь связывает сайты и сервисы отдельных источников. Она позволит интенсифицировать диалог между источниками и реципиентами, определить необходимое качество внешнеэкономической информации на основании спроса и предложения, то есть задать вектор развития системы.

Эти мероприятия нельзя назвать дорогостоящими. Сами источники уже работают на рынке, а у большинства из них есть свои информационные ресурсы. Речь идёт о связывании их информационного потенциала в единую систему, основанную на взаимовыгодном сотрудничестве при сохранении полной независимости своей хозяйственной деятельности.

Наконец, фундаментальным фактором развития данного рынка является защита от монополизации его источников и поощрение конкуренции между ними. Здесь прослеживается прямая связь с другим фактором, наличием соответствующей законодательной базы, которая позволит потенциальным источникам развивать свою деятельность на рынке и получать доход от неё. Проблема монополизации является особенно актуальной для России, так как в стране уже есть исторический прецедент. До снятия госмонополии на внешнеэкономическую деятельность в стране существовал лишь один источник внешнеэкономической информации, государство, в прямой зависимости от которого находилось экспертное сообщество и все профессиональ-

---

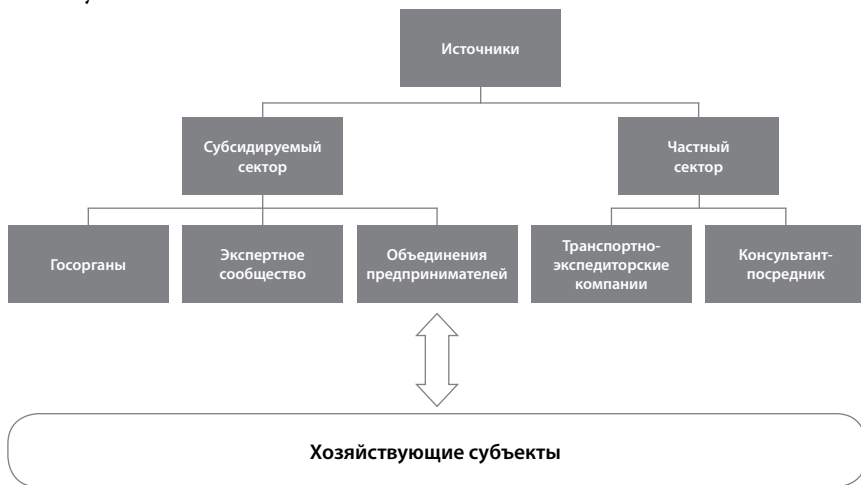
<sup>137</sup> Савинов Ю. А. Международная подрядная кооперация// Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К. В. Холопов, Ю. А. Савинов. — М.: ВАВТ, 2007. — с. 139

## Перспективы совместного предпринимательства в глобальной экономике

ные объединения. Монополизация рынка в новых условиях может носить скрытый характер, когда, например, предложенная Интернет система контролируется одним лицом. Такая попытка контроля над производством, распространением и продажей внешнеэкономической информации приведёт к ситуации, когда данные будут доходить до ограниченного круга лиц, их стоимость возрастёт, а малые и средние предприятия лишатся качественной информационной поддержки.

В каждом сегменте рынка внешнеэкономической информации должно быть несколько независимых источников, конкурирующих между собой за информацию и целевую аудиторию. При соблюдении этих базовых принципов система внешнеэкономической информации может стать эффективной мерой по развитию совместного предпринимательства на международном уровне.

Рисунок 1.





# Содействие международному развитию как фактор продвижения национальных экономических интересов

Д. А. Дегтерев

Ведущие промышленно развитые страны мира имеют мощные системы оказания содействия международному развитию. Крупнейшими донорами традиционно являются США (27, 6 млрд. долл. в 2005 г.) и Япония (13,1 млрд. долл.), несколько меньшую помощь оказывают Великобритания (10,8 млрд. долл.), Германия (10,1 млрд. долл.) и Франция (10,0 млрд. долл.). Все они входят в Комитет содействия развитию (КСР) ОЭСР. Общий объем официальной помощи развитию (ОПР) от стран членов КСР в 2005 г. составил 106,8 млрд. долл. (около 90%); 1,5 млрд. долл. от других стран-членов ОЭСР; 2,5 млрд. долл. от ближневосточных фондов и около 3 млрд. долл. от прочих государств. Помимо ОПР, в 2004 г. более 11 млрд. долл. помощи было оказано по линии частных фондов и благотворительных организаций<sup>138</sup>.

Для оказания помощи развитию в развитых странах функционируют соответствующие национальные механизмы, которые включают, как правило, административные органы, ответственные за выработку стратегических решений в сфере ОПР, и специализированные агентства<sup>139</sup>, осуществляющие непосредственную деятельность по реализации программ помощи (см. табл. 1).

В американской программе обновленной в марте 2006 г., развитию (*Development*) присвоен статус одной из трех основ национальной внешней политики наравне с дипломатией (*Diplomacy*) и обороной (*Defence*) — концепция «3D»<sup>140</sup>. В стратегии также

<sup>138</sup> Development Cooperation Report 2006 — Volume 8, No. 1, — OECD, 2007.

<sup>139</sup> Леонов Р. Роль государственных экспортных агентств в финансировании развивающихся стран // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — №1. — С.105–108.

<sup>140</sup> The United States. Development Assistance Committee. Peer Review, — OECD, 2006.

прописаны основные направления повышения эффективности программ и проектов оказания помощи зарубежным странам с точки зрения их вклада в реализацию национальных интересов США, детализированы подходы к выстраиванию стратегий действия в отношении ведущих стран и регионов мира

**Таблица 1.**  
**Классификация институциональных структур национальных механизмов содействия международному развитию в зависимости от функциональных задач**

Вид	Административные органы	Специализированные агентства	
<b>Основная задача</b>	Выработка стратегических направлений сотрудничества	Осуществление технической и финансовой стороны сотрудничества	
<b>Национальные системы</b>	<b>Япония</b>	Министерство иностранных дел (MOFA)	Японское агентство по международному сотрудничеству (JICA); Японский банк по международному сотрудничеству (JBIC)
	<b>США</b>	Межминистерская координация — в рамках Совета национальной безопасности (в его составе — комитет по координации политики в сфере развития); в 2006 г. создано Управление Директора по международной помощи	Агентство США по международному развитию (USAID); Корпорация вызовов тысячелетия (MCC)
	<b>Франция</b>	Межминистерский комитет по международному сотрудничеству и развитию (CICID) под председательством премьер-министра	Группа Французского агентства по развитию (AFD), включает само агентство, PROPARGO, CEFEB, а также еще 14 подразделений (банки, финансовые институты и пр.)
	<b>Германия</b>	Федеральное министерство по экономическому сотрудничеству и развитию (BMZ)	Компания по техническому сотрудничеству в целях развития GTZ; Банк KfW
	<b>Италия</b>	Министерство иностранных дел, Министерство внешней торговли и Министерство финансов (с 2006 г. за международное сотрудничество отвечает 1-й зам. министра иностранных дел)	
	<b>Канада</b>	Министерство по международному сотрудничеству и Министерство по франкофонии и официальным языкам	Канадское агентство по международному развитию (CIDA)

### Велико-британия

Департамент по международному развитию (DFID). Согласование вопросов международного развития осуществляется премьер-министром, канцлером казначейства (министром финансов) и гос. секретарем по международному развитию

Источник: составлено автором

Общее политическое руководство в области международной помощи осуществляет Государственный департамент США. Всего вопросами ОПР занимается 26 правительственных структур, на 5 из которых (Агентство США по международному развитию, Министерство обороны, Министерство сельского хозяйства, Государственный департамент, Казначейство) в 2005 г. пришлось более 90% помощи.

Главным органом по оказанию международной помощи развитию является Агентство международного развития США, которое распределяет средства экономической и гуманитарной помощи примерно 100 зарубежным странам (в 2005–2006 гг. 9 млрд. долл. США). В последнее время обозначилась тенденция к усилению взаимодействия и улучшению координации программ Государственного департамента и Агентства международного развития по реализации задач, сформулированных в Стратегии национальной безопасности США, реализуется совместный план на 2004–2009 финансовый год. Директор Агентства одновременно является директором Управления по зарубежной помощи Госдепартамента<sup>141</sup>. Важную роль играет и созданная в 2004 г. Корпорация вызовов тысячелетия, призванная «уменьшить бедность путем поддержания устойчивого, преобразующего экономического роста в странах с низким уровнем доходов».

Ассигнования в рамках «помощи развитию» используются в соответствии с целевыми программами, составленными при участии государств-доноров, для реализации проектов в области энергетики, транспорта, промышленности, строительства и на техническое сотрудничество, а также на оказание продовольственной, медицинской, общеобразовательной и чрезвычайной (гуманитарной) помощи.

В 1960-х годах официальная «помощь развитию» рассматривалась как своего рода компенсация метрополий за ущерб бывшим колониям. В 1970–1980-х гг. в разгар «холодной войны» это был мощный инструмент идеологической борьбы, позволявший склонить на свою сторону страны Третьего мира. С 1990-х гг. изменилась система взглядов на проблемы бедности и развития. Более или менее удовлетворительное решение проблемы разрыва в уровнях развития видится на основе конструктивного сближения усилий развитых и развивающихся стран, осознания единства интересов и взаимозависимости всех членов мирового сообщества<sup>142</sup>. С начала 2000-х годов важную роль для доноров стали играть и опасения возникновения в условиях крайней бедности новых очагов международного терроризма.

В связи с тем, что со стороны развивающихся стран все чаще стали звучать обвинения в неэффективности ОПР и вредности либерализации торговли, в 2005 г.

<sup>141</sup> Лихачев А. Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А. Е. Лихачев. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. — 461 с.

<sup>142</sup> Современные международные отношения и мировая политика: Учебник / А. В. Торкунов, И. Г. Тюлин, А. Ю. Мельвиль и др.; МГИМО (У) МИД России; Отв. ред. А. В. Торкунов. — М.: Просвещение: МГИМО, 2004. — 991 с.

на конференции ВТО в Гонконге прозвучал призыв максимально расширить помощь, направленную на повышение торгового потенциала развивающихся стран (инициатива *Aid for Trade*) для того, чтобы помочь им получить максимум преимуществ от либерализации торговли. В настоящее время вся ОПР пересматривается на предмет того, насколько реально она содействует развитию экспортного потенциала беднейших стран.

Безусловно, ОПР оказывает благоприятное долгосрочное воздействие на двусторонние торгово-экономические связи между донором и реципиентом, особенно если средства, ассигнуемые правительствами на «помощь развитию», направляются на объекты экономической инфраструктуры. Тем самым они прокладывают дорогу последующим частным иностранным инвестициям из тех же и других государств-доноров, которые являются основными экспортёрами капитала. В 1998 г., например, экспорт частного капитала из государств-членов Комитета содействия развитию ОЭСР в развивающиеся страны и страны переходной экономики, вместе взятые, составил 180 млрд. долл. и, таким образом, более чем втрое превышал сумму официальной помощи (58 млрд. долл.)<sup>143</sup>. Регулярный поток ОПР формирует в государствах-донорах поощрительный психологический климат для отечественных предпринимателей и побуждает их к более активной заграничной инвестиционно-коммерческой деятельности.

В соответствии с классификацией ОЭСР в зависимости от того, из каких стран компании могут участвовать в конкурсных торгах на поставку товаров/услуг в рамках ОПР, выделяют *несвязанную, частично несвязанную и связанную помощь*. Если круг таких стран достаточно широк, то речь идет о «несвязанной помощи», если ограничен несколькими странами — то это «связанная» помощь. Достоверно говорить о том, что ОПР непосредственно стимулирует экспорт страны донора в страну-реципиент можно только в случае со «связанной» помощью. Однако часть экспортных поставок, осуществленных в рамках «связанной помощи» (наиболее конкурентные товары), могла бы быть произведена в любом случае, даже без привязки к помощи. В этой связи ряд экспертов предпочитает говорить об эффекте «рычага», когда небольшой объем поставок в рамках ОПР в дальнейшем многократно перекрывается поставками по экспортным кредитам<sup>144</sup>.

Существует три типа «увязывания» ОПР:

- установление привязки проектов/программ к определенным секторам экономики;
- установление условий по закупке определенных товаров (услуг);
- установление прямых ограничений на национальную принадлежность компаний, имеющих право получить контракт на средства ОПР.

По мнению экспертов, первые два типа легко могут быть сведены к третьему. Например, реализуются программы только в тех секторах, где национальные компании объективно имеют сильные конкурентные преимущества. При подготовке тендерной документации закладываются спецификации и номенклатура, характерные только для товаров, произведенных компаниями страны-донора.

---

<sup>143</sup> Шевченко О. Н. Механизм стимулирования экспорта: использование международного опыта в российских условиях. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 2003., Дипломатическая академия МИД России, 141 с.

<sup>144</sup> The Tying of Aid, — Development Centre of OECD, 1991.

На практике достаточно сложно определить, является ли помощь связанной или нет, ведь существует т. н. скрытая (*informal*) связанная помощь. Зачастую оказание помощи по одному проекту, может быть связано со встречными компенсационными обязательствами по другому. Тем не менее, можно выявить ряд общих закономерностей в данной сфере. Так, основная часть технической помощи, как правило, является «связанной». Процент связанной помощи среди ОПП, оказываемой на многосторонней основе, несравнимо меньший чем по двусторонним каналам. Многосторонние институты делают процедуры проведения торгов максимально прозрачными. Вместе с тем определенная возможность влиять на процесс принятия решений и одобрения тех или иных проектов и приоритетных направлений в рамках многосторонних институтов, безусловно, существует. Достигается это, например, за счет выдвижения национальных кандидатов на ведущие административные посты в рамках многосторонних структур. Именно такую политику достаточно успешно проводила Франция в 1990-е гг.<sup>145</sup> В последнее время Франция расширяет данную практику и на франкоязычных экспертов из других стран, которые, по ее мнению, разделяют французские ценности и смогут продвигать их в рамках международных организаций<sup>146</sup>.

Зачастую доноры более склонны реализовывать сложные крупномасштабные инфраструктурные проекты, требующие привлечения большего числа консультантов (техническая помощь по управлению проектом), закупок сложной дорогостоящей техники, которая не производится в стране-реципиенте, чем небольшие проекты в сфере сельского хозяйства.

Существует два подхода поддержки страны-реципиента в рамках ОПП — путем реализации отдельных проектов сотрудничества и посредством бюджетной поддержки. Основное преимущество первого подхода — эффективное управление проектом и жесткий контроль над расходом средств. Недостатки — больше возможностей для оказания «связанной» помощи, формирование высококвалифицированных проектных команд консультантов, работающих параллельно официальным структурам (т. е. не укрепляется государственный аппарат), а также параллельно другим донорам. В настоящее время постепенно все большее количество стран переходит ко второму подходу, стараясь подключаться к реализации Национальных стратегий развития, Программ сокращения бедности и пр. Подавляющее большинство многосторонних институтов действует исключительно в рамках второго механизма, в то время как многие страны в рамках двусторонней помощи придерживаются первой схемы. Например, 20% двусторонней помощи Великобритании реализуется в форме бюджетной поддержки, для Франции данный показатель составляет 5%. По мнению ряда экспертов, на общую координацию программ помощи развитию будет тратиться 15–20 % ресурсов.

В последнее время также наблюдается переход от условий предоставления помощи, основанных на инструментах экономической политики и ее текущих показателях, к условиям, основанным на результатах экономической политики. Это позволяет избежать чрезмерного вмешательства в национальный механизм принятия решений,

---

<sup>145</sup> Woolcock, S. and Bayne N. (2005), *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiating in International Economic Relations* (G8 & Global Governance Series), Ashgate, UK, 314 p.

<sup>146</sup> La France et l'aide publique au développement. Rapport du Conseil d'Analyse Economique. — La Documentation française, 2006. — Paris.

в то же время обуславливает необходимость создания эффективных инструментов мониторинга результатов экономической политики.

Проблемами связанной помощи в рамках КСР ОЭСР, объединяющего основных доноров, серьезно стали заниматься лишь в 90-е годы XX века. Согласно первым обзорам, по состоянию на конец 1980-х годов наименее «связанной» была двусторонняя ОПР Швеции, Дании, Швейцарии и Норвегии; средний уровень был характерен для Германии, Нидерландов, Новой Зеландии и Японии, а преимущественно «связанную» ОПР оказывали Великобритания, Италия, США и Франция. В середине 1990-х гг. ситуация несколько изменилась (см. табл. 2).

**Таблица 2.**

**Средний уровень «несвязанной» двусторонней помощи развитию стран-членов КСР ОЭСР в 1995–1999 гг.**

Более 90%	50–90%	25–50%	Менее 25%	Нет данных
Япония Швеция Швейцария	Норвегия Португалия Нидерланды Германия Финляндия Дания	Канада Италия Австралия Великобритания Франция Австрия	Испания США	Бельгия Греция Ирландия Люксембург Новая Зеландия

Источник: Untying Aid to the Least Developed Countries, — OECD, July 2001.

В 2001 г. была принята рекомендация КСР сделать «несвязанным» весь объем помощи наименее развитым странам, на которые традиционно приходится около трети всей ОПР. Обуславливалось это тем, что при «связывании» закупка товаров и услуг в рамках ОПР становится дороже в среднем на 15–30% и необходимо, чтобы беднейшие страны не теряли данную сумму.

Большинство стран-членов КСР последовало данной рекомендации и в настоящее время (см. табл. 3) общий объем «несвязанной» помощи на двусторонней основе стран-членов Комитета составляет 92%, причем у Великобритании он 100%, у Германии — 93%, Франции — 95%, у Японии — 90% (в начале 2000-х гг. он достигал 96%). Вместе с тем с 1997 г. США прекратили предоставлять информацию об условиях предоставления американской помощи, с 2002 г. их примеру последовала и Италия.

**Таблица 3.**

**Структура двусторонней помощи развитию стран «Большой восьмерки» в 2000–2005 гг. (в % от общего объема)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Все страны Комитета содействия развитию ОЭСР	(1)* 81,1	79,9	85,3	91,8	91,3	91,8
	(2)* 2,7	2,6	3,3	1,6	0,4	1,8
	(3)* 16,1	17,5	11,3	6,5	8,3	6,5

## Перспективы совместного предпринимательства в глобальной экономике

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Канада	(1) 24,9	31,7	61,4	52,6	56,7	59,4
	(2)			0,0	0,3	0,3
	(3)75,1	68,3	38,6	47,4	43,0	40,3
Франция	(1) 68,0	66,6	91,5	93,1	94,2	94,7
	(2)25,5	24,3	5,1	3,9		0,2
	(3)6,6	9,1	3,4	3,1	5,8	5,1
Германия	(1) 93,2	84,6	86,6	94,6	92,2	93,0
	(2)					
	(3)6,8	15,4	13,4	5,4	7,8	7,0
Италия	(1) 38,2	7,8				92,1
	(2)					
	(3)61,8	92,2				7,9
Япония	(1) 86,4	81,8	82,8	96,1	94,4	89,6
	(2)0,5	1,4	8,1	0,5	1,0	6,0
	(3)13,1	16,8	9,1	3,4	4,6	4,4
Великобритания	(1) 91,5	93,9	100,0	100,0	100,0	100,0
	(2)					
	(3)8,5	6,1				

Несвязанная (1). Частично не связанная (2). Связанная (3).

Источник: подсчет автора на основе данных ОЭСР

По мере того, как значение «связанной» ОПР в мире сокращалось, наиболее ожесточенные дискуссии перемещались в сторону критериев географической избирательности помощи развитию. В частности, ряд стран-доноров обвиняют в следовании узконациональным интересам при выборе круга стран-реципиентов, что негативно сказывается на эффективности такого рода ОПР.

Понятие **эффективности помощи** не является однозначным, поскольку существует множественность целей ее оказания. С одной стороны, ОПР — это одно из глобальных общественных благ (ГОб), ответственность за создание которого несут члены мирового сообщества (позиция сторонников либерального течения экономической мысли). Общественными называются такие блага, главной характеристикой которых является неисключаемость из потребления и неконкурентность

в потреблении<sup>147</sup>. При анализе международных процессов употребляется понятие глобальных общественных благ (ГОб), под которыми понимаются блага, обладающие свойствами неконкурентности и неисключительности с точки зрения акторов мировой политико-экономической системы. Выделяются как «конечные» ГОб (непосредственно удовлетворяющие потребности глобального сообщества), так и «промежуточные» ГОб (являющиеся условиями создания «конечных» ГОб).

С другой стороны, ОПР позволяет продвигать национальные торгово-экономические интересы и укреплять влияние страны-донора в мире (позиция сторонников государственно-центристского направления). Вторую цель, как правило, страны открыто не афишируют, стараясь свести критерии ее достижения к критериям достижения первой цели, т. е. обосновать национальные особенности выбора стран-реципиентов стремлением повысить эффективность ОПР как ГОб. Поскольку не существует единой позиции и в определении эффективности помощи для развития экономики страны-реципиента, то «война аргументов» продолжается.

Наибольшее распространение в мире на данном этапе получила оценка эффективности помощи развитию в зависимости от качества проводимой страной-донором экономической политики. При этом показателем эффективности выступает темп прироста ВВП, а общая формула расчета эффективности помощи имеет следующий вид:

$$g = f(X, A, P, A^*P, A^2...),$$

где  $g$  — темп роста подушевого ВВП;  $X$  — набор переменных, характеризующих начальные условия в стране-реципиенте (подушевой ВВП, уровень развития образования и здравоохранения, финансовой системы и пр.);  $A$  — объем помощи по отношению к ВВП;  $P$  — синтетический показатель, характеризующий качество проводимой политики и институтов страны-реципиента<sup>148</sup>.

На основе данных о темпах роста подушевого ВВП в странах-реципиентах на протяжении последних 30 лет и этой формулы проводились многочисленные эконометрические исследования, в частности оценивалась значимость самой функциональной зависимости в целом и по отдельным переменным. Был сделан вывод о валидности гипотезы о существовании данной зависимости. Корреляционный анализ показал, что наибольшая положительная корреляция с объясняемой переменной имеет место для фактора  $A^*P$ . В то же время наибольшая отрицательная корреляция с  $g$  характерна для переменной  $A^2$ . Наконец для объясняющей переменной  $A$  был сделан вывод о статистически малозначимой корреляции с объясняемой переменной  $g$ .

---

<sup>147</sup> Курс экономической теории: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям [Чепурин М. Н., Ивашковский С. Н., Киселева Е. А. и др.]; Под общ. ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. А.; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) МИД России. — [5. изд., доп. и перераб.] Киров: АСА, 2002. — 828 с.

<sup>148</sup> La France et l'aide publique au développement. Rapport du Conseil d'Analyse Economique. — La Documentation française, 2006. — Paris.



Можно сделать вывод о том, что эффективность помощи — функция качества проводимой экономической политики, однако по мере роста объемов помощи предельная зависимость сокращается и даже становится отрицательной (происходит это при уровнях, значительно превышающих обычно наблюдаемое отношение помощи к ВВП). На основе данной формулы была создана эконометрическая модель оптимального географического распределения помощи развитию на период до 2015 г., позволяющая максимально сократить численность бедного населения Земли. На основе модели основным донорам было рекомендовано скорректировать географическое распределение их помощи. Тем не менее, формула и созданная на ее основе модель была подвергнута критике экспертов, поскольку:

1. Сокращение численности бедного населения и увеличение подушевого ВВП — не равнозначные величины, необходимо также принимать во внимание начальный уровень подушевого ВВП и уровень неравенства в его распределении.
2. Переменная  $A^7$  в ряде случаев является статистически незначимой (условие того, что предельная эффективность будет сокращаться и в рамках модели вся помощь не будет направлена одной стране).
3. Определение эффективной экономической политики носит субъективный характер. Эффективность экономической политики определяется на основе Рейтинга оценки политики и институтов страны (Country Policy and Institutional Assessment, CPIA) Всемирного банка, который подсчитывается на основе экспертных оценок 16 показателей, разделенных на 4 группы (макроэкономическая политика, структурная политика, социальная политика, управление государственным сектором и институтами).
4. Увеличение подушевого ВВП не является единственным показателем, характеризующим эффективность помощи. Некоторые эксперты высказываются в пользу более комплексных, синтетических индикаторов, в первую очередь Индекса человеческого развития ООН<sup>149</sup>.

В этой связи рядом исследователей предприняты попытки выявить и доказать наличие других факторов (помимо качества экономической политики), существенно влияющих на эффективность помощи развитию. В частности, речь идет о факторе подверженности экономики внешнему воздействию (динамике цен на основные продукты экспорта, колебаниям валютного курса), политической нестабильности, качестве инфраструктуры и образования. По мнению данной группы экспертов, предельная эффективность помощи в целом выше в странах с неблагоприятными исходными условиями.

По сути, наблюдается противопоставление доминирующей гипотезы зависимости эффективности помощи от качества экономической политики, выдвигаемой преимущественно американскими исследователями и экспертами институтов Бреттон-Вудса, и гипотезы зависимости эффективности помощи от начальных неблагоприятных условий, выдвигаемой французскими исследователями. Появление данных гипотез обусловлено попытками продвижения национальных торгово-экономических и геополитических интересов посредством реализации программ содействия международному развитию.

---

<sup>149</sup> Капица Л. М., Шохина Л. И. «Индикаторы мирового развития», 1-ое издание. — М.: Издательство: Научный журнал «Экономика. Право. Политика. Безопасность», 2005. — 240 с.

# Конкурентоспособность России в энергетической сфере (на примере газовой отрасли)

Т. И. Ружинская

Объективные тенденции глобализации современных экономических отношений предполагают не только усиление международной экономической интеграции России в энергетической сфере, но и получение реальных выгод от качественного изменения роли страны в мировой торговле энергоресурсами.

Необходимо отметить, что топливно-энергетический комплекс имеет огромное значение для России не только с точки зрения внешнеэкономической деятельности, но и с точки зрения внутренних энергетических потребностей страны и энергетической безопасности Российской Федерации в целом.

Перспективы экономического роста России в огромной степени зависят от более эффективного использования энергоресурсов. Без принятия срочных мер на государственном уровне в этой области энергетика России может стать тормозом для общего экономического роста. Энергоэффективность экономики предполагает выполнение нескольких важнейших принципов — сохранения высокого качества окружающей среды, устойчивого экономического развития, стимулирования инвестиционной деятельности и обеспечения энергетической безопасности. С учетом больших структурных различий между энергетикой России и других развитых стран оценка потенциала государственного регулирования в области ТЭК является крайне важной, значение ТЭК в России особенно велико. На сегодняшний день в роли инструмента государственного регулирования и его основной экономической концепции топливно-энергетического комплекса выступает Энергетическая стратегия развития России до 2020 года. Общая структура концепции состоит из следующих элементов: общие цели; национальные энергетические интересы в международных экономических отношениях; конкретные цели и задачи внешней энергетической политики и дипломатии в привязке к регионам, странам; приоритетные направления с учетом особенностей двустороннего и многостороннего межгосударственного сотрудничества, а также взаимодействие с ТНК.

Основная цель энергетической политики России определяется Указом Президента Российской Федерации «О координирующей роли Министерства иностранных дел Российской Федерации в проведении единой внешнеполитической линии Российской Федерации в проведении единой линии Российской Федерации», а также основных положений Энергетической стратегии развития России до 2020 года.

Проанализировав вышеперечисленные документы, можно сделать вывод о том, что целью энергетической политики России является максимально эффективное использование природных топливно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для роста экономики и повышения качества жизни населения страны. А также сюда можно отнести внешнеполитическое обеспечение национальной энергетической безопасности с учетом внешнеэкономических и геополитических интересов страны, укрепление позиций российских компаний на мировых энергетических рынках; содействие внешнеполитическими средствами к включению страны в равноправное международное энергетическое сотрудничество<sup>150</sup>.

Согласно энергетической стратегии России до 2020 года, главной задачей энергетической политики является определение путей достижения качественно нового состояния топливно-энергетического комплекса страны, роста конкурентоспособности его продукции и услуг на мировом рынке на основе использования потенциала и установления приоритетов развития комплекса, формирование мер и механизмов государственной энергетической политики с учетом прогнозируемых результатов ее реализации<sup>151</sup>.

В энергетической стратегии до 2020 года определены основные цели и приоритеты, факторы развития и связанные с этим проблемы, а также государственная политика в сфере энергетики, перспективы развития этого комплекса по отраслям (нефтяной, газовой, угольной и т. д.). Среди основных целей энергетической стратегии до 2020 года можно отметить следующее:

- Максимальное увеличение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов;
- Использование потенциала топливно-энергетического сектора для усиления темпов социально-экономического развития страны;
- Увеличение эффективности использования энергии, охрана окружающей среды.

Определяются также региональные особенности развития энергетического сектора, инновационная, научно-техническая политика в энергетическом комплексе до 2020 года, а также ожидаемые результаты.

Проблема реализации Энергетической стратегии заключается в недопущении такого развития событий в энергетическом секторе, которое противоречило бы основным положениям, принципам и механизмам государственной энергетической политики<sup>152</sup>.

---

<sup>150</sup> Жинзин С.З. Основы энергетической дипломатии. — М.: 2003 г., стр. 149.

<sup>151</sup> Энергетическая стратегия России на период до 2020 // <http://www.minprom.gov.ru/djcs/ctateg/1/1/28.08.2008>

<sup>152</sup> Энергетическая стратегия России на период до 2020 // <http://www.minprom.gov.ru/djcs/ctateg/1/1/28.08.2008>

Структура экономики России в 1990-е гг. менялась в противоположном мировым тенденциям направлении. Удельный вес сырьевой продукции, том числе энергоресурсов, в структуре мирового ВВП постоянно снижается. В развитых странах прирост ВВП приходится главным образом на обрабатывающую промышленность (особенно на современные наукоемкие производства) и сферу услуг.

На сегодня на долю ТЭК в России приходится около 30% объема промышленного производства, 32% доходов консолидированного и 54% федерального бюджета, 54% экспорта, около 45% валютных поступлений. За последние 10 лет в структуре промышленного производства доля отраслей с высокой добавленной стоимостью снизилась.

Сейчас Россия занимает ведущее место лишь по ресурсному потенциалу и производству первичных энергоресурсов: 1-ое место по добыче газа, 2-ое место — по добыче нефти, 4-ое место по выработке электроэнергии, 6-ое место — по добыче угля.

По потреблению же первичных энергоресурсов на душу населения, несмотря на высокую энергоемкость экономики, Россия все сильнее отстает от развитых стран. Если еще в 1995 году по общему объему энергопотребления США и Китай превосходили Россию, соответственно, в 3,5 и 1,4 раза, то уже в начале XXI века, соответственно в 3,8 и 2 раза.

После дефолта в развитии ТЭК появились положительные тенденции — рост производства во всех его отраслях. Но запас прочности ТЭК, созданный на протяжении десятилетий, практически исчерпан. Хотя Энергетическая стратегия предусматривает существенное наращивание производства всех видов энергоресурсов для удовлетворения в первую очередь внутреннего спроса. Остальная продукция будет поступать на внешний рынок.

В предстоящем двадцатилетии внутреннее потребление первичных энергоресурсов увеличится до 1145–1270 млн. т у.т. Внешний спрос на российские энергоресурсы также вырастет к 2020 году до 855 млн. т у.т., в том числе на нефть — до 309 млн. т, а на газ — до 245 млрд. м<sup>3</sup>. Внутренний спрос и прогнозируемые объемы экспорта должны обеспечиваться ростом производства. Стратегией предусмотрено увеличение производства первичных энергоресурсов к 2020 г. до 2040 млн. т у.т. (рост к 2010 году до 40%).

В ближайшие годы экспорт энергоресурсов останется ключевым фактором развития национальной экономики. Закрепление за Россией достойного места на мировых энергетических рынках является важнейшей задачей Стратегии. Причем не столько как экспортера дешевого сырья, но и как крупного поставщика продукции более высоких стадий обработки. Но это — задача на отдаленную перспективу.

Следует отметить, что одновременно нефтеперерабатывающая отрасль переживает глубокий спад. Переработка нефти за период 1993–2003 гг. на НПЗ упала с 218 до 180 млн. т/г<sup>153</sup>. Занимая в начале 1990-х гг. 2-ое место в мире по производству нефтепродуктов на душу населения (после США), Россия переместилась на 4-ое место — после Японии и Китая.

В отличие от нефтеперерабатывающей промышленности переработка газа имеет значительный экспортный потенциал. Стратегией предусмотрено увеличение переработки газа более чем в два раза, рост производства моторного топлива, полиэтилена, полипропилена, метанола и др.

---

<sup>153</sup> Нефть России, №3, 2004 г.

Будет обеспечена специальная поддержка инвестиций в газопереработку и газохимию. Развитию нефтехимии будет способствовать рост добычи газа, богатого высшими углеводородами (этан, пропан, бутан и др.). На базе комплексной разработки уникальных ресурсов газового конденсата и гелия предстоит создать ряд принципиально новых производств.

В перспективе возможен выход на мировой рынок сжиженного природного газа и экспорт моторного топлива.

Доказанные запасы природного газа в мире на конец 2005 года составили 165,78 триллионов куб. метров. За период почти в двадцать лет мировые доказанные запасы газа выросли более чем в 2 раза, что достаточно на следующие 60 лет при тех же темпах добычи. Запасы природного газа в мире ежегодно растут, и в ближайшее время по сравнению с прошлым периодом почти в 10 раз вырастут оцененные запасы, и в основном прирост этих оцененных запасов идет за счет развивающихся стран.

Около 73% всех мировых доказанных газовых месторождений находится в странах бывшего СССР и Ближнего Востока, это — Российская Федерация, Иран и Катар. В совокупности на эти страны приходится почти 60% всех запасов природного газа в мире.

20 крупнейших стран с точки зрения запасов природного газа имеют почти 90% все мировых запасов.

Природный газ — смесь легких углеводородов, находящихся в газообразном состоянии при нормальных условиях.

Состав природного газа в зависимости от месторождения изменяется следующим образом: метан — 55–99%, этан — 1–10%, (пропан + бутан) — до 10 %, C5-углеводороды и выше — 1–5%, остальное — азот, углекислый газ, сернистые соединения, гелий.

Природный газ добывается на газовых и нефтегазовых месторождениях. Помимо природного газа добывается так называемый попутный или нефтяной газ, то есть газ, растворенный в нефти (по составу он никак не отличается от природного). Довольно часто этот газ «сжигается на факеле», поскольку его использование экономически нецелесообразно в силу высокой себестоимости газовой инфраструктуры. Возможен вариант, когда попутный газ закачивается обратно в пласт через нагнетательные скважины для поддержания пластового давления. Использование нефтяного газа целесообразно при высоком газовом факторе.

Перед использованием природный газ проходит первичную переработку, включающую следующие этапы:

1. стандартные процессы осушки и выделения кислых газов CO<sub>2</sub> и H<sub>2</sub>S с последующей утилизацией сероводорода;
2. выделение азота и гелия;
3. получение чистого метана;
4. производство C<sub>2</sub>-C<sub>5</sub>-углеводородов или широкой фракции легких углеводородов (ШФЛУ).

Природный газ транспортируется трубопроводным транспортом до места потребления, где обычно закачивается в природные хранилища. Использование природных хранилищ приводит к потерям около 10% газа. Процесс накопления природного газа в хранилищах происходит летом, когда потребность в газе более низкая. Зимой же начинают откачивать газ из хранилища. Подобные меры приводят к устранению сезонных колебаний цен на газ.

В настоящее время природный газ используется в основном в энергетических целях: тепловые электростанции на природном газе наиболее экологически чистые, пропан-бутановая фракция применяется в качестве бытового топлива, а также как горючее для автотранспорта. В небольших количествах метан используют в металлургической промышленности как восстановитель. Однако степень химической переработки природного газа в ценные продукты остается на низком уровне. Широкая фракция углеводородов, получаемая из природного газа используется в качестве сырья для нефтехимической промышленности.

Природный газ сжижается на специальных заводах. После сжижения он может использоваться как автомобильное или бытовое топливо, отличающееся высокой экологичностью и меньшим разрушительным воздействием, оказываемым на двигатель. Транспортируется сжиженный газ в специальных танкерах или баллонах<sup>154</sup>.

**Таблица №1**  
**Себестоимость производства СПГ**

Транспортировка 1000 м <sup>3</sup> в сжиженном состоянии (долл.)	14,4–36
процесс сжижения 1000 м <sup>3</sup> (долл.)	28,8–43,2
Регазификация и хранение (долл.)	10,8–18
Добыча (долл.)	3,9
Всего, себестоимость 1000 м <sup>3</sup> (0,73 тонн СПГ) (долл.)	57,9–101,1

Источник: *Institute for Energy, Law & Enterprise, January 2003*

Стоит также заметить, что это текущая стоимость производства. При учете капитальных затрат на строительство дорогостоящей инфраструктуры себестоимость СПГ возрастает до 250 долл. за тонну (1 тонна СПГ эквивалентна 1,38 тыс. м<sup>3</sup> традиционного газа). Несмотря на это, как показывают ретроспективные данные, за последние 30–40 лет стоимость производства СПГ снизилась вдвое.

Природный газ является ценным ресурсом, находящим самое широкое применение, его можно отнести к возобновляемым источникам энергии и сырья. Значительные количества основных компонентов природного газа — метана и этана — образуются при бактериальном брожении биомассы растительного и животного происхождения, а также в процессах переработки органического сырья.

Природный газ является основным энергоносителем. Сейчас его доля во всемирном потреблении энергоносителей составляет почти 27%.

### **Ожидается рост мирового спроса на природный газ**

По прогнозам журнала *International Energy Outlook*, общий спрос на газ достигнет 145 триллионов ф3 к 2015 г, что на 85% превышает аналогичный показатель в 1995 (78 триллионов ф3). Журнал не указывает долю СПГ в общем потреблении.

<sup>154</sup> Администрация энергетической информации США (Energy Information Administration) — [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov)

По данным статистического журнала компании BP, в 1996 году доля СПГ в общемировом потреблении газа составляла 4,6%. По прогнозам темп роста потребления газа будет превышать темп роста потребления нефти в три раза в течение следующих двадцати лет. Доступность ресурсов, стоимость и экологические факторы способствуют тому, что степень использования газа в промышленности и производстве энергии растет. Газ также постепенно заменяет другие виды топлива в бытовом и коммерческом потреблении.

В Северной Америке наибольшими темпами растет спрос на газ: в Мексике, к 2025 года спрос должен удвоиться; США и Канада демонстрируют меньшие темпы роста спроса, тем не менее, США и Канада остаются крупнейшими потребителями газа в мире. Северная Америка в настоящее время добывает примерно столько, сколько она способна потребить, но в будущем Северная Америка станет крупным нетто-импортером — от 6 до 8 трлн. куб футов газа будет импортироваться на этот континент к 2025 году. В Европе природный газ также будет становиться основным энергоносителем — с 15 трлн. куб. футов до 24 трлн. куб. футов к 2025 году.

На долю Западной Европы приходится менее 4% подтвержденных запасов, и добыча газа в этом регионе мира будет сокращаться, в результате этот регион станет все больше и больше зависеть от импорта природного газа, который вырастет с 4,6 млрд. куб. футов в 2006 году до свыше 13 млрд. куб. футов к 2025 году. В настоящее время примерно 35% потребляемого в Западной Европе газа составляет импорт, к 2025 году доля импорта вырастет до 50%.

В странах Азиатского региона, за исключением Австралии, Новой Зеландии и Японии, вследствие высоких темпов роста спроса на природный газ будет существенно увеличиваться объем импорта. К 2025 году до 2 трлн. куб. футов будет завозиться в этот регион. Самые высокие темпы роста по потреблению газа ожидаются в развивающихся странах Азии, где ежегодный темп прироста в период 1995–2015 гг. будет составлять 5%.

### **Темпы роста потребления СПГ намного превышают темпы роста потребления трубопроводного газа**

Эксперты международного уровня утверждают, что доля СПГ в общем потреблении газа вырастет в течение следующих 10–15 лет. Большая доля потребления СПГ будет приходиться на Японию, Южную Корею, и несколько новых промышленно развитых азиатских стран, в их числе: Индия, Таиланд и Китай. Растет число заключаемых контрактов на поставку СПГ, несмотря на то, что средняя цена на СПГ превышает цены на конкурирующие виды топлива. Так как многие газовые месторождения находятся в отдаленных и неудобных для добычи зонах с малой плотностью населения (Западная Сибирь, Персидский залив), транспортировка газа по трубам становится экономически невыгодным методом, когда речь идет о транспортировке между континентами. В данном случае, требуется альтернативное решение.

Сжиженный природный газ (СПГ) зависит от отработанной коммерческой технологии по межконтинентальной транспортировке газа. Международная торговля СПГ ведется уже 30 лет. Восемь стран занимаются экспортом СПГ: Индонезия, Алжир, Малайзия, Австралия, Бруней, ОАЭ, США и Ливия. Газ импортируется также

в восемь стран: США, Япония, Южная Корея, Тайвань, Бельгия, Франция, Испания и Турция. За период 1990–1996 гг. торговля СПГ выросла на 44% с 2,6 триллионов ф3 до 3,6 триллионов ф3.

Крупнейшие потребители СПГ — страны Азии. На первом месте по потреблению — Япония, импортировала  $\frac{2}{3}$  всего произведенного СПГ в 1999. Второе место — Южная Корея (13%), затем — Тайвань (3%). Все вместе страны данного региона импортировали  $\frac{3}{4}$  СПГ, произведенного в 1999. Спрос, формируемый в данном регионе, является ключевым фактором, влияющим на рост производства СПГ.

Несмотря на отдельные успешные проекты по СПГ, суммарно потребление СПГ составляет лишь 5% от общего потребления газа.

Во-первых, потому что это экологически чистый вид топлива (по сравнению с нефтью и углем), и, во-вторых, рынки СПГ находятся в тех районах, куда невозможно проложить газопровод.

Доля СПГ в потреблении газа Японией составляет 97%. Вследствие географического расположения Япония вынуждена развивать инфраструктуру СПГ. Основной поставщик СПГ в Японию — Индонезия, однако поставки также идут из Австралии, Брунея, Малайзии, ОАЭ и США. В 1996 году Япония еще больше диверсифицировала круг поставщиков, подписав контракт с Катаром. Многие аналитики считают, что контракт между «Катаргаз» и «Чубу Электрик Пауэр» является важным этапом в развитии данной отрасли. По контракту Катар будет поставлять Японии 6 миллионов тонн СПГ ежегодно в течение 25 лет. И это касается одного из трех проектов, которые рассчитан на экспорт до 12 миллионов тонн СПГ в год до 2025 из Северного месторождения Катара.

Второй крупнейший потребитель СПГ — Южная Корея. Весь газ, потребляемый Южной Кореей, сжиженный. ЮК начала импортировать СПГ в качестве более экологически чистого альтернативного топлива для энергопроизводителей. Около 10% производства электроэнергии в ЮК приходится на газ. Корейская газовая корпорация «Когаз» увеличивает поставки газа потребителям коммерческого, бытового и промышленного секторов. Согласно прогнозам «Когаз», доля энергопроизводителей в потреблении газа сократится, а спрос бытовых потребителей значительно возрастет. С 1996 по 2010 доля бытового потребления газа вырастет с 34% до 40%. По прогнозам компании, импорт СПГ вырастет более чем в три раза за период 1996–2010.

Рост интереса к СПГ наблюдается также в других развивающихся азиатских странах. В частности, Таиланд и Индия планируют организовать импорт СПГ. Таиланд подписал контракт с Оманом, согласно которому поставки СПГ начнутся в 2003. В конце 1996 Индия объявила о готовности вложить 10 миллиардов долл. в диверсификацию видов энергоносителей. Правительство Индии планирует построить два завода по регазификации в г. Эннор и Мангалуру. Индийская компания «Газ Аторити» начала переговоры с катарской компанией «Рас Лаффан ЛНДжи» о поставке 5 миллионов тонн СПГ.

Помимо двух запланированных терминалов по приемке СПГ, Индия планирует строительство еще четырех терминалов, каждый вместимостью 2,5 миллиона тонн. Все терминалы планируются к вводу в эксплуатацию к 2008 году. Индия рассчитывает импортировать СПГ из стран Персидского залива и южно-азиатских стран.



Китай также является потенциальным рынком СПГ. Шанхай сейчас привлекает иностранный капитал для строительства хранилища СПГ стоимостью 300 млн. долл. Городское правительство хочет сократить потребление угля и заменить его на более экологичный энергоноситель. По информации шанхайской комиссии по планированию, уголь на данный момент покрывает 72% спроса Шанхая в топливе, и его потребление вырастет с 60 до 90 миллионов тонн к 2010 году. Для диверсификации видов энергоносителей, Шанхай должен ежегодно импортировать 3 миллиона тонн СПГ. Импорт газа планируется из стран АТР и Австралии.

Европейские потребители СПГ включают страны Западной Европы: Турция, Франция, Бельгия и Испания. В 1995 году на долю СПГ приходилось 85% общего потребления газа в Испании. Однако, доля СПГ на рынке Испании может сократиться в ближайшие годы в виду наличия трубопровода до Алжира и доступа к европейской сети трубопроводов. К 2010 году спрос на СПГ в Западной Европе может достичь 155 миллионов тонн в год. 90 миллионов тонн из них уже покрыты существующими контрактами на поставку. Страны Ближнего Востока могут поставлять около 50 миллионов тонн СПГ на рынок ЗЕ.

В США доля СПГ в общем потреблении газа невелика. Значительного роста доли СПГ не ожидается в течение следующих 10 лет.

По сравнению с производственной цепочкой традиционного газа (разведка и добыча, транспортировка и хранение) в себестоимость СПГ еще включаются дорогостоящие процессы сжижения и регазификации. Оборудование по сжижению регазификации и транспортировке также требует высоких капитальных затрат. Таким образом, строительство каждого нового завода СПГ требует миллиардов долларов.

Общая мощность существующих заводов СПГ превышает 3,6 триллионов ф3 в год. Заводы, находящиеся на этапе строительства, добавят еще 1,5 триллионов ф3. На различных этапах (от переговоров — до планирования) находятся проекты по строительству заводов СПГ общей мощностью от 1,4 до 4,1 триллионов ф3. Таким образом, мировые мощности по переработке СПГ практически утроятся в течение следующих десяти лет. Большинство мощностей будет находиться в Азии.

Спрос (особенно в последние два десятилетия) на газ растет на фоне глобального экономического подъема и из-за того, что он более экологичен при горении, чем другие виды топлива. Газ удобно накапливается и транспортируется, с его сжижением он стал транспортабелен даже по морю. Мир окутан сетью газопроводов. В добывающих странах государство взяло стратегические отрасли под свой контроль, и газ не стал исключением. Потребление природного газа в мире вырастет с 2,75 трлн куб. м в 2005 году до 5,16 трлн куб. м в 2030-м, то есть практически в два раза. Сейчас его использование ежегодно увеличивается на 2,4%. Его доля в энергетическом балансе планеты, по оценкам аналитиков, в 2030 году составит 26%.

### **Российский газ и его конкуренты на внешних рынках**

Европейские страны бассейна Северного моря (Норвегия, Великобритания, Нидерланды) обеспечили основную добычу газа на континенте, основными внешними экспортёрами для «старого Света» оставались Россия и Алжир. В совокупности эти 5 стран удерживали более 84% европейского газового рынка.

Великобритания находится в настоящее время на спаде своей добычи природного газа, пик которой, согласно оценке Британского центра энергетики, пришелся на 2005–2006 годы. Объем запасов страны на континентальном шельфе Северного и Ирландского морей составляет всего лишь 730 млрд. м<sup>3</sup>. С середины 1990-х годов Великобритания добывает достаточно природного газа, чтобы отказаться от импорта, однако страна продолжает закупать газ в соседней Норвегии для нужд Шотландии, а также осуществляет транзит норвежского газа.

Норвегия является одним из самых крупных экспортеров газа в Европе. 80% добываемого газа она экспортирует в континентальную Европу. Главными покупателями норвежского газа в Европе являются 5 немецких компаний, среди них Rurgas, французская компания Gas de France, нидерландские — Gasunie и SEP и другие фирмы из Испании, Австрии, Бельгии, Италии, Польши и Чехии. На этих рынках норвежский газ составляет конкуренцию российскому экспорту. Главным рынком сбыта считается Германия, где доля потребления норвежского газа составляет около 30%.

Нидерланды играли важную роль на европейском газовом рынке в течение долгого времени, с момента начала разработки месторождения Гронинген. Собственно, и сегодня эта страна является крупнейшим газовым экспортером внутри ЕС. В настоящее время предпринимаются попытки найти на территории страны и на ее континентальном шельфе новые запасы природного газа, разработкой которых можно было бы заменить месторождение Гронинген, находящееся в стадии падающей добычи, однако, желанного успеха достигнуто не было. Но, тем не менее, в прошлом году в стране было добыто 80 млрд. м<sup>3</sup>. Другие производители природного газа континента добыли в 2006 году 70 млрд. м<sup>3</sup>, из которых более четверти приходится на страны Юго-Восточной Европы. Причем максимальный уровень добычи приходится на Германию (24 млрд. м<sup>3</sup>).

Лидер африканского экспорта природного газа Алжир, поставляющий газ на континент с 1973 года, составляет серьезную конкуренцию России и Норвегии, в 2006 году он поставил в Европу 65 млрд. м<sup>3</sup> природного газа через магистральные трубопроводы и в виде сжиженного газа, обеспечив 11% потребления на континенте. Подача природного газа идет с крупнейшего в Африке месторождения Хасси Р'Мель, запасы которого составляют 2,4 м<sup>3</sup>.

Нигерия является вторым по значимости африканским поставщиком, реализовавшая при помощи транснациональных компаний Shell, NjnfkFinaElf и Fgip в 1999 году проект по производству СПГ (сжиженного газа) на острове Бонни (общей стоимостью 3,8 млрд. долл.), «забронировала» себе место на европейском рынке газа, экспортировав на континент по данным BP Statistical Review, 7,9 млрд. м<sup>3</sup> в 2006 г., что составило 1,5% рынка Европы.

Остальные экспортеры в страны Европы, в число которых входят три страны Персидского Залива (ОАЭ, Катар и Оман), Ливия, небольшое островное государство Тринидад и Тобаго, а также российско-казахстанское предприятие «КазРосГаз» в сумме поставили 6 млрд. м<sup>3</sup>.

Таким образом, континентальные производители контролировали 62% газового рынка Европы, обеспечивая стабильную подачу газа для трех основных сегментов рынка: энергетики, промышленности и жилищно-коммунального сектора. Но структура поставок природного газа в ЕС в настоящее время выглядит очень сбалансировано — ни одной из стран-поставщиков не принадлежит более трети рынка.

**Таблица №2**  
**Доля поставщиков газа на рынке ЕС (%)**

	ЕС	Норвегия	Россия	Ближний Восток	Африка	Другие
ЕС 15	23,95%	19,85%	30,87%	13,09%	12,05%	0,18%
ЕС 27	20,79%	16,46%	41,28%	10,44%	10,88%	0,15%

Источник: BP Statistical Review of World Energy, 2006

Подобная ситуация вряд ли устроит лидеров единой Европы — они будут стараться каким-то образом компенсировать рост российской доли, который сегодня представляется абсолютно неизбежным. При этом запасы природного газа основных европейских поставщиков или достаточно истощены, или несопоставимы с запасами российского газа.

Иран по объему доказанных запасов природного газа (25 трлн. м<sup>3</sup>) находится на втором месте после России. Но при этом газодобыча в стране развита очень слабо. Главная проблема — отсутствие инфраструктуры, которую придется создавать практически с нуля. Но зато есть довольно обширные перспективы. Можно утверждать, что Иран является для России в среднесрочной перспективе основным конкурентом на европейском газовом рынке.

Казахстан, Туркменистан и Азербайджан пока не в состоянии воплотить крупномасштабную идею прорыва в Европу, предпочитая продавать свой газ России с правом реэкспорта, что открывает перед нашей страной дополнительные возможности по усилению своего присутствия на европейском рынке.

Основным недропользователем природного газа является ОАО «Газпром», располагающий самыми большими в мире запасами природного газа. В фонде «Газпрома» находится 17% доказанных мировых запасов и 68,8 от общероссийских запасов газа, обеспечивающих около 85,5% всей добычи газа в России<sup>155</sup>. Большая часть запасов свободного газа ОАО «Газпром» была разведана и подготовлена к разработке еще до 1993 года. В последующие годы в связи с резким сокращением объемов геологоразведочных работ сложилась негативная тенденция по уменьшению запасов газа как в целом по России, так и по основному газодобывающему району — Западной Сибири, так как прирост запасов не компенсировал его добычу. Основной целью геологоразведочных работ, проводимых «Газпромом», является восполнение объемов добычи углеводородов запасами промышленных категорий в районах газодобычи, а также подготовка сырьевой базы в перспективных регионах. В 2005 году были уточнены показатели «Программы развития минерально-сырьевой базы газовой промышленности до 2030 г.». Реализация программы в период 2002–2030 гг. ставит целью обеспечить прирост запасов газа в объеме 23,5 трлн. м<sup>3</sup>, конденсата и нефти — 3,4 трлн. т.

Тем не менее, поставки газа «Газпромом» на внутренний рынок сокращаются. Так в 2005 году поставки газа российским потребителям составили 96% к уровню 1999 г.<sup>156</sup>. Объясняется это тем, что остается проблема падения газодобычи на крупнейших

<sup>155</sup> <http://www.gazprom.ru/articles/article20013.shtml>

<sup>156</sup> Будущее российского рынка газа: перспективы реструктуризации «Газпрома» // ЦПРК. — 2005.

месторождениях Надым-Пур-Тазовского района — Уренгойском, Ямбургском, Медвежем. Наиболее перспективным и высокорентабельным месторождением является Заполярное (Ямало-Ненецкий автономный округ), располагающее крупными запасами нефти, природного газа и газоконденсата.

На Россию приходится треть мировых запасов газа — 47 трлн. м<sup>3</sup>, а также четверть его добычи. Газовая отрасль занимает 8% в структуре ВВП, обеспечивает до 25% доходов бюджета, а также более 19% поступлений валютной выручки государства за счет экспортных поставок газа. Именно поэтому газовая промышленность России является стратегически важной отраслью экономики страны.

Международная торговля в настоящее время разделена на три основных рынка — Европу, Северную Америку и Азию. Однако исторически газовая промышленность России привязана только к одному рынку газа — европейскому. Сейчас российский газ поставляется в 11 стран СНГ и Балтии и в 19 стран Западной Европы, удовлетворяя значительную часть их потребностей в газе.

Основным хозяйствующим субъектом и монополистом в газовой отрасли России без сомнения является ОАО «Газпром». Тем не менее, у российского газового монополиста есть серьезные производственные проблемы. Так, несмотря на рост экспорта газа, поставки на внутренний рынок сокращаются, что связано с падением добычи на крупнейших месторождениях. Перспективы преодоления кризисной ситуации в газодобычи в значительной мере зависят от сроков освоения газовых месторождений полуострова Ямал. Ситуацию частично исправляют независимые производители газа, активно наращивающие добычу: «Новатек», «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «ТНК-ВР», «Лукойл». Ввиду отсутствия доступа к внешним рынкам, эти компании поставляют весь газ на российский рынок, препятствуя образованию дефицита. Однако в ближайшем будущем этому сектору еще предстоит пройти значительные преобразования, перед тем как его можно будет назвать сформировавшимся.

Если в начале 1990-х годов экспорт в страны СНГ снижался, ввиду спада экономической активности в этих странах и проблем неплатежей, то в настоящее время он неуклонно растет. Поставки природного газа в страны СНГ осуществляются «Газпромом» в соответствии с договорами с газовыми компаниями этих стран, заключаемыми на основе межправительственных соглашений. Именно поэтому цены экспорта в страны СНГ значительно ниже цен экспорта в Западную Европу. Однако в последнее время Россия через «Газпром» начала на практике реализовывать стратегию перехода на европейский уровень цен в отношении республик бывшего Советского Союза. Кроме того, «Газпром» пытается получить контроль над всеми энергетическими и газораспределительными объектами бывших союзных республик.

В условиях, когда на европейском рынке происходит либерализация, сохранить доминирующее положение на мировом рынке газа Россия сможет только в случае изменения внешнеэкономической стратегии ОАО «Газпром», основного российского производителя и экспортера российского природного газа, ориентированной на более агрессивный характер поведения на внешних рынках, используя ценовую конъюнктуру и, в то же время, учитывая факторы взаимной конкуренции и формирования новых мировых центров по потреблению природного газа.

Перспективным является проникновение на азиатские энергетические рынки. Для успешного освоения рынка газа в странах АТР экономически целесообразно

объединить ресурсы и интересы российских регионов Западной, Восточной Сибири и Дальнего Востока по созданию в регионе АТР газопроводного кольца, что повысит надежность внутреннего газоснабжения и одновременно даст возможность занять ведущую позицию в снабжении стран этого региона. В этой связи важным представляется разработка месторождений Иркутской области, Республики Саха и шельфовых месторождений Сахалина.

В результате многолетнего сосредоточения на развитии трубопроводных поставок газа в Европу РФ упустила возможность участвовать в мировом рынке СПГ и находится в начале пути выхода на этот рынок.

Укрепление экспортного потенциала России и стимулирование экономического подъема не только в газовой промышленности, но также в смежных и родственных отраслях российской экономики невозможно без решения проблем газовой промышленности России.

# **Развитие практики международного подряда, как формы совместного предпринимательства, на мировом рынке услуг по добыче нефти и газа**

**Я. Г. Резников**

## **Динамика развития продаж на рынке**

В последние годы на мировом рынке интенсивно развивается торговля услугами. Одним из ее быстрорастущих сегментов является международная торговля специальными услугами по добыче нефти и газа. Объем продаж на мировом рынке услуг по добыче нефти и газа быстро увеличивается. Их объем вырос с 17 млрд. долл. в 1995 г. до 25 млрд. долл. в 2000 г. и до примерно 50 млрд. долл. в 2008 г. Среднегодовой прирост продаж в 1996–2000 гг. составлял 8,6%, а в 2001–2008 гг. — 9,1%<sup>157</sup>. Среди продавцов таких услуг выступают преимущественно компании промышленно развитых государств (США, Канады, Великобритании, Франции), а покупателями — фирмы, тех же промышленно развитых государств, получившие лицензии на разведку или добычу нефти и газа в нефте- и газодобывающих странах и государственные компании стран-производителей нефти.

## **Объективные экономические факторы развития рынка подрядных услуг в целом**

Обострение рыночной конкуренции на многих товарных рынках, в том числе и на рынках услуг по добыче нефти и газа объективно способствует поискам новых форм и методов межфирменной кооперации в области организации производства и сбыта продукции. К числу таких новых форм совместного предпринимательства можно отнести все более широкое использование услуг специализированных фирм при организации работ по добыче нефти и газа на принципах подрядной кооперации

---

<sup>157</sup> Подсчитано по Oil and Gas Markets Development. ADL Consulting Monthly News Letters. 2002 January, p. 3; Journal of Commerce. 2008. August 4.

в различных странах мира. Предоставление подрядных услуг по контракту между фирмами разных государств — новое направление в международном совместном предпринимательстве.

Стремясь снизить издержки производства, крупные нефтяные и газовые компании стремятся привлечь на условиях подряда для выполнения многих производственных процессов высокоспециализированные сервисные компании, имеющие большой опыт работ и обеспечивающие снижение затрат на добычу нефти и газа.

Международная подрядная кооперация в некоторых отраслях промышленности, в частности в машиностроении, строительстве, агроиндустрии — была известна давно. Однако на рынке услуг по добыче нефти и газа предоставление подрядных услуг превратилось в одно из весьма эффективных форм новой организации бизнеса на мировом рынке.

Рыночная конкуренция, ограничения, устанавливаемые государственными органами на те или иные действия компании на внутреннем рынке, а также использование уже накопленного собственного опыта стимулирует фирмы индустриальных стран расширять использование услуг подрядчиков на основе коммерческих контрактов в действиях на мировом рынке.

При выдаче контракта на условиях подрядной кооперации подрядчику передается выполнение производственных, сервисных или иных задач в сфере коммерческой деятельности на длительный период с принятием определенных обязательств по уровню качества и обслуживания конечного потребителя, с которой у заказчика имеется договор о поставке. (См. Рис. №1)

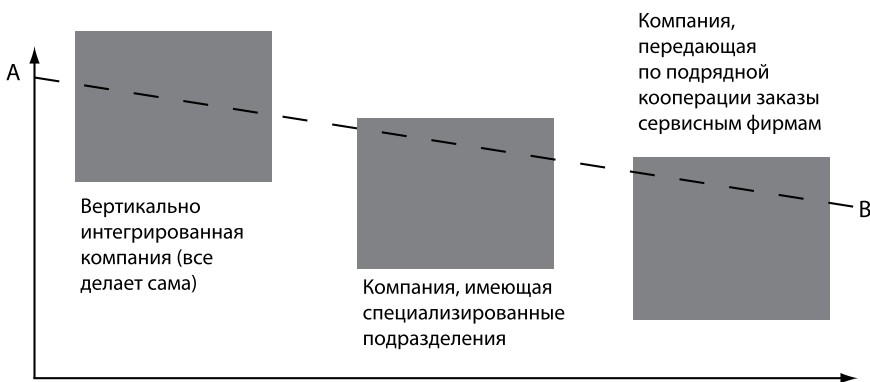


Рис. 1 Сравнение уровней издержек у различных фирм при выполнении рыночных заказов

Как видно из Рис. 1 на рынке по добыче нефти и газа действуют разные типы фирм:

- вертикально интегрированные, которые в силу традиций и опасений привлекают к производству сторонние компании, стараются делать все сами;
- специализированные компании, у которых, в силу узкой номенклатуры производства или обладания определенной технологией, уровень издержек при выполнении технологических операций, ниже, чем у вертикально интегрированной компании.

- компании, использующие услуги специализированных фирм на условиях международного подряда.

Таким образом, фирменная структура производственных и коммерческих операций в мировой нефтегазовой промышленности на стадии разведки и разработки месторождений состоит из трех групп участников: вертикально интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК) с широкой номенклатурой производства, специализированных нефтегазовых компаний (НГК) и сервисных компаний (ССК), оказывающих узкий спектр специальных услуг по добыче нефти и газа. Отношения между этими группами компаний на современном этапе характеризуются интенсивным использованием услуг ССК со стороны НГК на основе подрядной кооперации. Экономические причины распространения подрядных операций четко прослеживаются на Рис. №2.

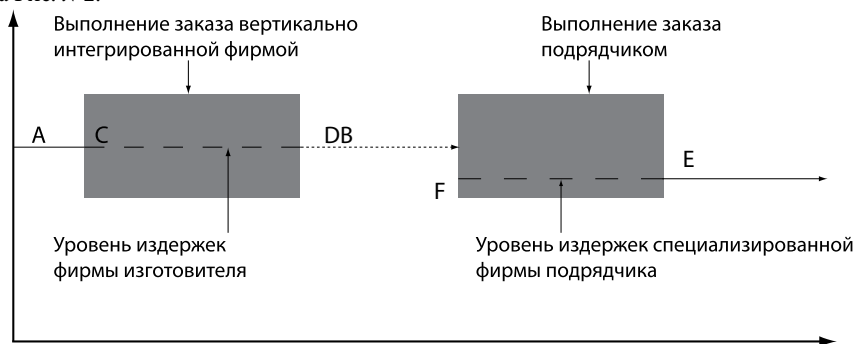


Рис. 2. Экономическая целесообразность использования услуг фирмы-подрядчика.

На Рис. 2 показано, что вертикально интегрированная фирма, получив заказ (линия А—С) на изготовление определенного товара или предоставление определенной услуги, может выполнить ее по средним для фирмы издержкам (С—D). Однако он может передать выполнение всего или части заказа специализированной компании, которая в силу имеющихся у нее факторов конкурентоспособности, способна выполнить заказ с издержками на уровне F—E, который ниже среднего у заказчика уровня на величину B—F.

Выдача контрактов подрядчикам, как вид кооперации, в значительной степени определяет ныне конкурентоспособность предприятий, действующих на рынке. Это связано с тем, что в современных условиях глобальная конкурентоспособность предприятий определяется их умением организовать процесс коллективного приобретения знаний и особенно координации производственных навыков, а также интеграции многочисленных видов используемой технологии таким образом, чтобы кооперация была чем-то большим, чем простой набор определенных видов бизнеса.

Современная концепция конкурентоспособности фирмы требует организации производства с использованием конкурентных преимуществ компаний-партнеров, прежде всего, использованием их запасов знаний, реализованных в новых технологиях и новых методах предоставления услуг.



Исследование, проведенное шведскими аналитиками показало важность партнерских внешних связей предприятий. В ходе изучения 97 филиалов 20 подразделений шведских транснациональных предприятий, было выявлено наличие 626 важных хозяйственных связей, влияющих на технологическое развитие филиалов, из них 150 с внутрикорпоративными подразделениями и 476 с внешними контрагентами. В отношениях с последними преобладают связи с потребителями (246), тогда как во внутрикорпоративных отношениях количество связей с поставщиками оказалась больше, чем с потребителями (соответственно 82 и 28)<sup>158</sup>. В результате интенсивного использования подрядной кооперации формируется международный характер производственной деятельности предприятия. С этой точки зрения неважно, имеет ли корпорация зарубежное производство или нет, определяющими являются отношения с зарубежными деловыми партнерами.

Сравнительные преимущества такого предприятия связаны не с производством и способом его организации, а со способностью поддерживать и развивать деловые отношения с зарубежными партнерами на условиях подрядной кооперации. Системы производства, маркетинга, НИОКР являются лишь средством поддержания и развития деловых отношений. Управление международным предприятием представляет собой борьбу за влияние на процесс развития данного предприятия между его отдельными филиалами и штаб-квартирой. Власть оказывается в руках хозяйственной единицы, осуществляющей контроль над важными хозяйственными связями. Деловые отношения с внешними партнерами обычно регулируются филиалами, тогда как внутрикорпоративные связи находятся во власти штаб-квартиры. Сочетание этих двух видов контроля образует сложную систему управления в международном предприятии.

### **Изменения в фирменной структуре рынка**

Структуру предпринимательской деятельности современных крупных нефтегазовых компаний принято разбивать на три основных сектора предпринимательской деятельности — *upstream* (разведка и добыча нефти и газа), *downstream* (переработка и сбыт нефти и газа) и нефтехимия. Каждый из сегментов, представленный большим количеством предприятий, является полноценным вертикально интегрированным циклом производства и реализации продукции, и что еще важнее, на выходе каждого из них существует свой емкий мировой рынок сбыта. Поэтому на практике современные нефтегазовые компании организованы как корпоративные структуры дивизионального типа, а основные сегменты предпринимательской деятельности управляются в форме стратегически самостоятельных отделений компании. В свою очередь, между предприятиями смежных сегментов предпринимательской деятельности также существует вертикальная связь, а именно их продукция является сырьем для последующих секторов при движении сверху-вниз по технологической цепи (отсюда происхождение английских терминов *upstream*, *downstream*) (см. Рис. 3).

---

<sup>158</sup> Andersson U. *Subsidiary Network Embeddedness: Integration, Control and Influence in the Multinational Corporation*: Doctoral thesis at Uppsala University. — Uppsala. 1997.

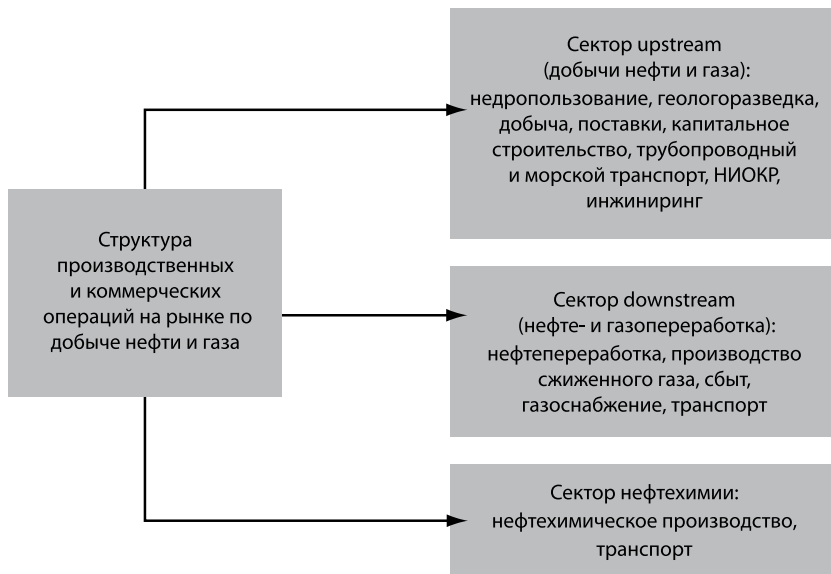


Рис. 3 Структура производственной и коммерческой деятельности фирм на рынке по добыче нефти и газа

При развитии своей деятельности у нефтяной компании существует три главные задачи — получение лицензии на разведку и освоение месторождений, заключение с властями добывающих стран соглашения о разделе продукции или договора о концессии и обеспечение финансирования всех необходимых работ (безусловно, с непосредственной организацией всего процесса). Все остальное можно считать сервисом — сейсморазведка участка, бурение скважин, проектирование технической схемы разработки месторождения и освоение месторождения, зачастую включая процесс добычи нефти и газа. Например, на одной из морских платформ нефтяной компании Shell работает 160 человек. Из них сотрудников Shell — всего несколько человек, остальные — из сервисных компаний, в основном Halliburton. Конкурентная среда в области сервиса позволяет нефтегазовым компаниям эффективно выстраивать всю рабочую цепочку, подбирать подрядчиков и в конечном счете снижать затраты на добычу и обеспечивать высокую рентабельность.

ССК предлагают целый ряд работ и услуг: одни имеют собственное буровое оборудование и сдают его в аренду, другие занимаются производством оборудования (бурового, добывающего, газовых компрессоров и т. д.) или расходных материалов (долот, буровых растворов, буровых колонн и т. д.) для продажи или передачи в аренду, в зависимости от применения. Некоторые компании, располагая большой номенклатурой оборудования, сдают его напрокат (в основном в Северной Америке).

Большая часть сервисных компаний выполняет такие работы как: поддержание пластового давления, обслуживание оборудования, оценка параметров залежей нефти и газа и т. п., специализируясь в каком-либо виде работ. Сервисные компании

привлекаются на протяжении всего процесса разработки — начиная от поиска, разведки, пробной эксплуатации и добычи до момента закрытия месторождения. Услуги, предоставляемые сервисными компаниями, подразделяются на три сегмента (См. Рис. 4).



Рис. 4. Структура отношений на мировом рынке услуг по разведке и добыче нефти и газа

Первый из этих сегментов — это геофизические исследования, где компании проводят пять типов операций: приобретение сейсмических данных, их обработка, интерпретация, управление и хранение данных, производство сейсмического ободования.

Установив по данным геофизических исследований места заложения скважин, НГК осуществляют бурение и сопутствующие им работы. Они занимаются также производством бурового инструмента, выполнением строительных работ, инжинирингом и операциями на шельфе.

На начальной стадии развития практически все крупные транснациональные нефтегазовые компании имели свои геологоразведочные, буровые, ремонтные и прочие подразделения. К необходимости выделения сервисных подразделений в отдельный бизнес крупные нефтяные компании пришли в 1950-х годах.

Оказалось, что в условиях конкуренции привлекать сторонние структуры для организации добычи гораздо эффективнее, чем содержать собственные сервисные подразделения. И тогда крупнейшие мировые нефтегазовые компании стали концентрировать свои ресурсы на управлении разведкой и добычей. В дальнейшем происходил процесс слияния и укрупнения сервисных компаний, в том числе с различными видами деятельности.

Для многих сторонних наблюдателей освоение нефтегазового месторождения ассоциируется, прежде всего, с выполнением буровых работ, однако это не совсем верно. Бурение — это лишь одна из промежуточных операций в длинной технологической цепочке. Бурению предшествует выбор точек бурения, для чего нужно определить местоположение скважины на залежах и обосновать ее координаты. Это делается на

основе проекта, который базируется на геологической модели месторождения (в последнее время распространено 3-хмерное компьютерное моделирование), которое, в свою очередь основано на результатах сейсмики и целого комплекса исследований. Кроме того, сам процесс бурения связан с параллельными работами в скважине. Операции цементирования, перфорации, проведения капитального ремонта скважины, применения методов увеличения нефтеотдачи и пр. также тесно связаны с освоением месторождения. Далее для работы нефтегазового промысла необходимо обеспечить обязательку скважин и подготовку добытого углеводородного сырья к транспорту. Наконец, на месторождении необходимо сооружение целого ряда инфраструктурных и вспомогательных объектов.

К сервисным работам на рынке нефте- и газодобычи в широком смысле можно отнести все виды работ по сооружению соответствующих объектов, проведению испытаний и исследований и т. д. (и, таким образом, получить схематичное представление об основных видах сервисных услуг). Это очень широкое понятие, которое может включать в себя как выполнение большого комплекса работ (от полного освоения месторождения до выполнения работ по добыче углеводородов на освоенном месторождении), так и выполнение отдельных операций (окончание скважин, исследование скважин, цементирование скважин и т. д.). В более узком смысле к таким услугам относят проведение комплекса геологических (геофизических) работ и различных работ со скважинами на месторождениях углеводородов.

В ряде случаев подобные услуги называют «сервисными услугами».

Все указанные выше операции долгое время выполнялись НГК собственными силами. Традиционно нефтяные компании стремились обеспечить максимум операций в разведке и добыче с помощью собственного персонала и оборудования. Однако после нефтяного кризиса 1986 г. им пришлось демонстрировать высокую степень производственной гибкости. И обращение к внешним подрядчикам явилось способом достижения такого рода гибкости.

Но постепенно ССК стали доказывать эффективность своих операций. Существует немного производственных операций в нефте- и газодобыче, которые не могли бы решать ССК. Нефтегазовая компания не может позволить себе иметь персонал, предназначенный для выполнения весьма специфических операций. Если события, требующие высокотехнологичных навыков, происходят нерегулярно, НГК предпочтет прибегнуть к услугам подрядчиков для решения своих задач. Существуют операции, для выполнения которых НГК имеют высококвалифицированный персонал; они могут использовать внутренние профессиональные возможности в условиях обычного уровня активности, прибегая к услугам внешних исполнителей лишь в случае сверхнормативных объемов операций. Это относится, в первую очередь, к операциям, имеющим сезонный характер. Потребность в оптимизации ресурсов относится не только к персоналу, но также и к оборудованию. Так, компания-оператор может нуждаться в услугах агрегатов при подъеме тяжелых конструкций или в морских баржах для прокладки трубопроводов по дну моря. Для такого оборудования с низкой степенью загрузки оператор предпочтет привлекать подрядчиков среди сервисных компаний.

Некоторые из ССК обладают мощными современными исследовательскими центрами. И для НГК может оказаться выгоднее подождать, пока сервисные компании собственными силами разрабатывают и станут применять новейшие технологии.

В настоящее время разделение компетенций очень актуально. Однако существует опасность, что сервисные компании станут прямыми конкурентами нефтяных компаний в области технологических инноваций.

В 1980-е гг. сервисные компании (осуществлявшие предоставление оборудования, операции логистики, инжиниринга) обеспечивали основные услуги для нефтяных компаний в ходе проведения геолого-геофизических работ, или в процессе разработки месторождений в качестве исследовательских центров в ходе детальной разработки месторождений, предоставления услуг, контроля за выполнением строительных операций. Как только нефтяные компании разработали перечень технических требований на производство работ, каждая сервисная компания, участвующая в проекте, стала выполнять строго определенную задачу. Концептуально это были скорее отношения «клиент-поставщик услуг», чем отношения тесного сотрудничества. Новые технологии в основном разрабатывались самими нефтяными компаниями, хотя нередко внедрялись сервисными компаниями. Поскольку новые технологии внедряются на рынке преимущественно через сервисный сектор, часть исследований, которые не составляют собственность компаний, распространяются очень быстро, и, следовательно, не дают им стратегических преимуществ. Поэтому в настоящее время наблюдается концентрация усилий нефтяных компаний на исследованиях в области разведки и добычи, ориентированных на собственные нужды.

Эта часть деятельности в области НИОКР, которую сохраняют за собой нефтяные компании, ей крайне необходима. НГК не могут вообще отказаться от исследовательской деятельности по многим соображениям. Обладание и освоение новых технологий позволяет им:

- снизить затраты на разведку и разработку нефтяных месторождений;
- контролировать риски операций (идентифицировать их и разработать методику их снижения);
- быть способным вести операции от имени ассоциаций, осуществляющих разведку и разработку месторождений. Это качество оператора не признается за компаниями, не владеющими современными технологиями;
- управлять своим имуществом. Создание стоимости все более базируется на развитии способности компаний в выборе новых перспективных регионов, определяющих будущие результаты их деятельности. Для оценки их перспективности проводятся все более сложные предварительные исследования, требующие самых современных технических средств. Самостоятельное проведение работ или контроль за работой сервисных компаний требуют от нефтяных компаний овладения соответствующими методами и технологиями.

Кроме того, принимающие страны и партнеры стремятся отстранить от проведения работ любые компании, технологический уровень которых, по их мнению, не соответствует требованиям. Поэтому для нефтяных компаний важно поддерживать высокий уровень технологий и низкий уровень издержек.

С другой стороны, сервисные компании достигли высокого профессионального уровня за счет крупных инвестиций в технологии и НИР, направленные не только на разработку наиболее совершенных методов, но и на оснащение технологиями и профессиональными навыками; необходимыми для предложения все более широкого спектра услуг. Это осуществляется путем внешнего роста, который позволяет

использовать в сравнительно короткие сроки методические разработки, которыми располагают приобретаемые предприятия.

В подрядных контрактах отмечается в целом интенсивный трансферт компетенций и ответственности, который ставит значительную часть технологических разработок под контроль сервисных компаний. В будущем инновационный потенциал и технологическая репутация будут представлять основной критерий выбора предприятий данного сектора.

Для современной компании, действующей в условиях рыночной конкуренции, в качестве задачи появляется необходимость определения — что является главным в ее деятельности, а что можно безболезненно полностью передать партнерам по кооперации. На рынке услуг выработан типовой контракт — Соглашение по качеству оказываемых услуг — Service Level Agreements, положения которого очень важны для качественной реализации соглашения.

### **Подготовка и реализация контрактов по международной купле–продаже услуг в области добычи нефти и газа**

Для обеспечения производственных процессов, связанных с добычей углеводородов, нефте- и газодобывающие компании нуждаются в поставках материалов и оборудования, осуществляемых крупными компаниями-поставщиками, а также тысячами мелких и средних фирм, в услугах обеспечивающих разведку и добычу нефти и газа. Для сбыта продукции они используют широкую сеть сбыта и огромное количество посредников, работающих на многих рынках. Поддержание уровня добычи и разведка новых месторождений требуют высоких затрат. Один из путей снижения издержек производства и разведки — приобретение услуг у специализированных компаний или «инвестиции в транзакционно-специфические активы длительного пользования». Эффективность таких инвестиций напрямую зависит от перспектив продолжения контрактных отношений. Чем длительнее сроки контрактов тем ниже стоимость приобретаемых услуг<sup>159</sup>.

С глобализацией рынков нефти и нефтепродуктов и развитием современных механизмов обеспечения трансакций, среди которых ведущее место занимает развитие биржевой торговли, спотовых рынков и их транспортной инфраструктуры, распространяются механизмы рыночной координации, эффективно ограничивающие риск отказа от контракта. В частности, наблюдается расширение практики заключения долгосрочных контрактов между предприятиями смежных сегментов производственной или коммерческой деятельности, для продукции которых существует емкий мировой рынок. В таких контрактах цена устанавливается на базе котировок мировых рынков, что в условиях снятия физических ограничений по организации рыночных поставок является эффективным механизмом ограничения риска оппортунизма. Таким образом, создаются предпосылки для замещения вертикальной интеграции, мотивированной соображениями эффективной организации трансакций (вследствие риска оппортунизма в определении цены), рыночной координацией.

---

<sup>159</sup> Артамонов С.Ю. Вертикальная интеграция нефтегазовых компаний в условиях неопределенности мировых цен на нефть. Автореф. на соиск. учен. степени кандид. эконом. наук. Государственный университет — Высшая школа экономики. М. 2003, стр. 9.

Специализированные сервисные компании (ССК), работающие по подрядным контрактам, решают ограниченное число задач под постоянным контролем нефтяных компаний, при этом одна компания может контролировать несколько десятков сервисных контрактов.

Сложность контрактных отношений на рынке операций по добыче нефти и газа такова, что иногда при проведении операций поиска, разведки и разработки нефтяных месторождений достаточно трудно с уверенностью сказать, что собственно выполняют компании-операторы, выступающие заказчиками услуг, и что они предлагают делать другим. Однако можно утверждать, что базовые компетенции НГК, как минимум, включают анализ и интерпретацию геолого-геофизической информации, моделирование структур, подсчет и геолого-экономическую оценку запасов, но эти функции могут варьировать от одной компании к другой. Такие операции, как планирование и выполнение программы, часто рассматриваются как вспомогательные, и передаются на подряд. Оставшиеся операции являются первоочередными кандидатами для их выполнения подрядными компаниями. Их можно рассматривать как часть основных операций для одних НГК, но они не являются основными для других компаний.

Граница, разделяющая различные виды деятельности на основные и не основные, которую проводят международные НГК, не является четкой и может быть представлена лишь весьма схематично. Например, одна компания, действующая в России, с участием инвесторов Великобритании и Норвегии, в основном обходится собственными силами с минимальным привлечением подрядчиков, тогда как другая компания, с участием инвесторов Кипра, Индии и Арабских эмиратов, основной объем операций осуществляет на подрядной основе.

Минимальная номенклатура операций основного бизнеса нефтедобывающей компании обычно включает анализ и моделирование сейсмических и структурно-геологических построений, а также оценку месторождения. Другие виды деятельности, как, например, детальное программирование, операционный менеджмент, планирование логистики, программа выполнения операций обычно рассматриваются как не основная деятельность и выделяются в сервисный сектор.

Во многих странах рынок услуг в нефтегазовой отрасли имеет многолетнюю историю именно как рынок коммерческих услуг и развивается он в условиях существования самых различных заказчиков и подрядчиков. Например, только в США существует несколько тысяч компаний самого разного размера, занимающихся добычей углеводородов и выступающих в роли заказчиков на рынке услуг по добыче нефти и газа.

Несмотря на внушительные размеры, компании ССК выглядят относительно небольшими в сравнении с нефтяными компаниями. Действительно, размеры активов крупнейшей нефтяной компании Exxon Mobil в 13 раз превышают активы фирмы Halliburton, одной из крупнейших на мировом рынке, в том числе и на рынке России.

### **Деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке услуг по добыче нефти и газа**

Сервисные компании в нефте- и газодобывающей промышленности формируют олигопольную структуру, состоящую из трех крупнейших компаний лидеров (Baker Hughes, Halliburton и Schumberger) и конкурентного сегмента, представленного более

или менее крупными сервисными предприятиями. Доминирование трех крупнейших групп не ограничивается спектром предоставляемых услуг, но относится также к доле рынка этих компаний по видам услуг.

Компании Baker Hughes, Halliburton, Schlumberger являются настоящими промышленными гигантами с оборотом свыше 30 млрд. долл., действующими по всему земному шару, и насчитывающими 185 тыс. работников. Присутствие ССК на рынке имеет доминирующий характер и разнообразно по направлениям деятельности. В сегменте геофизических исследований их доля различна: так, если компании Baker Hughes, и Schlumberger предлагают широкую гамму услуг (приобретение, обработка, интерпретация данных), то Halliburton ограничивается разработкой программного обеспечения через свой филиал Landmark Graphics. В бурении и сопутствующих сервисных операциях они представлены во всем спектре услуг, за исключением собственно бурения.

Проблемы, которые стоят перед сервисными компаниями, состоят в следующем: они должны приобрести в относительно короткие сроки совокупность профессиональных навыков, необходимых для новых методов разведки и разработки месторождений; они должны также обладать широким спектром компетенций для удовлетворения растущего спроса на интегрированные сервисные услуги со стороны нефтяных компаний.

В ходе конкуренции крупные сервисные структуры поглотили более мелкие (за исключением узкоспециализированных фирм). Окончательно мировой рынок нефтяных услуг в его нынешнем виде сформировался лишь в 90-х годах. Все существующие в настоящее время современные крупные сервисные компании или вышли из недр нефтегазодобывающих компаний, или образовались рядом с ними. Например, компания Schlumberger выросла на заказах Exxon. По объемам капитализации лидером среди мировых сервисных компаний является Schlumberger, рыночная капитализация которой составляет немногим менее 30 млрд. долл. Далее идут компании Halliburton, Baker Hughes, Transocean, Enbridge, Nabors Industries, BJ Services, GlobalSantaFe и др.

В настоящее время для транснациональных сервисных компаний характерны процессы интеграции, главная причина которых заключается в стремлении к повышению конкурентоспособности и возможности предоставлять наиболее широкий спектр услуг — интегрированного сервиса. Более крупной компании легче отслеживать мировой уровень в своей области и финансировать создание новых технологий.

Содержание собственных научных подразделений, участие в научных исследованиях, разработке и выпуске собственных приборов, программного обеспечения может себе позволить лишь крупная сервисная компания, с оборотом не менее 500 млн. долл. в год. Одна только Schlumberger ежегодно тратит на новые виды технологий и оборудования до 700 млн. долл. в год.

### **Развитие совместного предпринимательства с использованием подряда в России**

В России спрос на услуги по добыче нефти и газа растет высокими темпами. До 2005 г. российский рынок нефтепромыслового сервиса переживал длительный период снижения объемов работ, нулевого роста цен и низкой рентабельности. Это



сокращение операций объяснялось целым рядом причин. В частности, для советской нефтяной промышленности были типичными избыточные объемы буровых работ, поскольку эффективность большинства буровых подразделений оценивалась в метрах пробуренной породы (без учета итоговых дебитов скважин). При геологоразведочных работах также чаще применялось экстенсивное бурение, нежели интенсивное сейсмическое изучение соответствующих участков<sup>160</sup>.

Однако основной объем сокращения буровых операций объясняется, по-видимому, финансовой слабостью нефтяных компаний в 1990–1998 гг. и стремлением компаний ограничиваться самыми дешевыми методами освоения месторождений с ранее созданной инфраструктурой в более поздний период (о чем уже шла речь в разделе, посвященном сегменту нефтедобычи). Хорошие финансовые показатели в период 1999–2004 гг. относились только к нефтедобывающему сегменту (который показывал хорошие показатели роста благодаря высокой рентабельности), тогда как сервисный переживал длительный период сокращения занятости, стагнации и разграбления. В конечном счете, однако, все встало на свои места: «выяснилось», что для добычи нефти компаниям все-таки необходимо когда-то бурить скважины.

Начиная с 2004 г., исчерпав возможности расширения добычи с низкими издержками на ранее обустроенных месторождениях и столкнувшись с необходимостью компенсировать растущие коэффициенты естественного падения добычи повышением эффективности операций, нефтяные компании вернулись на рынок нефтепромыслового сервиса.

Здесь они обнаружили колоссальный дефицит предложения этого вида услуг (который еще более усугублялся их дефицитом на мировом рынке). Общая нехватка буровых вышек, специалистов для формирования каротажных партий (и нередко также сейсморазведочных партий), инженеров, геофизиков, геологов, забойных двигателей, турбобуров и т. д., вызвала быстрый общий рост цен.

На сегодняшний день в России большая часть крупных нефтяных месторождений характеризуется значительной текущей выработкой запасов, высокой степенью обводненности продукции, а также существенной долей неработающих скважин. В этих условиях одним из эффективных методов снижения темпов падения добычи нефти является капитальный ремонт скважин (КРС) и резка боковых стволов (ЗБС).

Объемы рынка сегодня характеризуют следующие цифры. Фонд только нефтяных скважин в Российской Федерации превышает 157 тысяч единиц. Ежегодно приблизительно на 30% от действующего фонда требуется проведение КРС. Согласно же прогнозам аналитического агентства Douglas Westwood, на данный момент объем рынка КРС в России превышает 3 млрд. долл. и до 2011 года будет расти в среднем на 16% в год. Оценки отечественных экспертов схожи — средний темп прироста рынка ремонта скважин до 2010 года будет на уровне 10–15%. В свою очередь, рост рынка резки боковых стволов в этот же период должен составить не менее 20%<sup>161</sup>. На этом

---

<sup>160</sup> Лукашов Д., Федоров А. Тенденции развития российской нефтяной промышленности [http://www.finam.ru/analysis/forecasts00765/default.asp//02.04.2007 14:56](http://www.finam.ru/analysis/forecasts00765/default.asp//02.04.2007%2014:56)

<sup>161</sup> Котов А. Сложный капремонт скважин: рынок требует оборудования и подрядчиков // <http://www.ngv.ru/articles.aspx?articleID=25439>

фоне важно отметить, что возможности подрядчиков в области сложных ремонтов существенно ниже. Тем привлекательнее выглядит этот сегмент и тем важнее качество проводимых работ.

По состоянию на середину 2008 г. около половины отечественного рынка нефтегазового сервиса занимают дочерние сервисные подразделения нефтегазовых компаний. Вторая половина приходится на независимых подрядчиков, доля которых также неуклонно растет. В частности, 85% российского рынка услуг гидроразрыва пласта уже занято независимыми компаниями. Около 15% российского нефтесервисного рынка контролируют высокотехнологичные западные компании: Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes и другие.

В условиях обострения конкуренции на рынке в настоящее время, все крупные нефтегазодобывающие компании России идут по пути увеличения эффективности работ, снижения затрат и себестоимости продукции. С этой целью они освобождаются от непрофильных направлений в добыче нефти и газа таких как: ремонт подземного и наземного оборудования скважин, разработку и внедрение новых технологий по повышению нефтеотдачи пластов, капитальный ремонт скважин и т. д., оставляя за собой основную деятельность — чистую добычу конечного продукта. В результате всего этого в России образовался большой рынок сервисных услуг. Все эти работы в большинстве своем выполняют сервисные компании, сконцентрированные, как правило, на одном узком направлении деятельности<sup>162</sup>.

Нефте- и газодобывающие компании-заказчики требуют от сервисных компаний не только услуги по предоставлению оборудования, но и комплекс других работ. Активно действует на российском рынке ССК «Ринко альянс», представляющая интересы китайский фирм-изготовителей нефтесервисного оборудования. Помимо поставок оборудования и комплектующих для нефтегазового комплекса, приступила к развитию сервисного направления своей деятельности. Она обеспечила динамичный рост проходки с 30 тыс. м в 2003 г. до 300 тыс. м в 2005 г. и до 1 млн. м в 2006 г. Производственно-диспетчерская служба компании принимает сводки с 30 скважин, находящихся на территории России от Краснодара до Республики Саха (Якутия). Некоторые скважины имеют проектные глубины до 5000 м и более<sup>163</sup>. Начав деятельность в Западной Сибири компания только за 11 месяцев 2005 г. пробила более 100 скважин, при этом время строительства скважин (при средней глубине скважины 3150 м) сократилось с 20–23 до 15–17 суток<sup>164</sup>.

В 2006 г. компания «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (СПД) подписала крупный контракт с компанией «Halliburton» на покупку сервисных услуг при проведении буровых работ на Салымской группе нефтяных месторождений, освоение

---

<sup>162</sup> Тарасюк В. М. Роль сервисных услуг в нефтегазовой отрасли России: тенденции, возможности, перспективы. Москва, отель «Балчуг Кемпински» 18–19 октября 2006 г. // [http://www.duma.gov.ru/search/mpage/80200027/press\\_club/taras\\_service.htm](http://www.duma.gov.ru/search/mpage/80200027/press_club/taras_service.htm)

<sup>163</sup> В основном снижение сроков строительства скважин достигнуто только за счет высокой стойкости новых типов долот английской фирмы Kingdream PLC// Эффективный сервис плюс передовые технологии. Интервью с президентом ООО «Ринко альянс» Г. Г. Омаровым // Беседовала Г. Соколяк // Нефтяная и газовая промышленность. Нефтяное хозяйство. — 2006. — № XX — 13.

<sup>164</sup> Там же.

которой ведет СПД<sup>165</sup>. В соответствии с контрактом в период 2006–2008 годов компания «Halliburton» будет выполнять комплекс работ по обеспечению наклонно-направленного бурения и его оптимизации, а также предоставлять сервисные услуги по буровым растворам, цементированию скважин и насосному оборудованию. СПД планирует пробурить в ближайшие три года на Салымской группе месторождений свыше 300 эксплуатационных скважин.

«Компания „Halliburton“ — один из наших крупных буровых подрядчиков и хорошо себя зарекомендовала на Верхне-Салымском и Западно-Салымском месторождениях, где был сосредоточены буровые работы в 2004–2005 годах, — отметил генеральный директор СПД Д. Роллинз. За это время там пробурено более 70 скважин. С самого начала реализации Салымского проекта в бурении скважин и оказании соответствующих сервисных услуг участвуют несколько компаний — как российских, так и иностранных. Как показывает практика, сочетание российского опыта и оборудования с опытом западных сервисных компаний дает оптимальный результат, обеспечивая проходку и освоение скважин высокими темпами и с отличным качеством. Такой подход позволит СПД и впредь успешно вести буровые работы на Салымских месторождениях»<sup>166</sup>.

В 2006 году на текущие работы и продолжение освоения Салымской группы нефтяных месторождений в соответствии с планом разработки выделено 385 млн. долл. По суммарному объему инвестиций — 1,25 млрд. долл. — Салымский проект входит в число крупнейших проектов с участием иностранного капитала в нефтедобывающей отрасли России. К 2010 г. суммарный объем добычи нефти на месторождениях Салымской группы, предусмотренный технологической схемой, должен превысить 6 млн. тонн (около 44 млн. баррелей) в год.

Для оказания содействия российским и иностранным нефте- и газодобывающим компаниям крупнейшие фирмы в сфере информационных технологий открыли в Москве открыт «Центр передовых технологий IBM и Intel для нефтегазовой отрасли». Это первый в России и СНГ совместный Центр IBM и Intel, предназначенный для тестирования и оптимизации технологических решений для нефтяных, газовых и сервисных компаний<sup>167</sup>.

С помощью американской корпорации Cisco российская компания «ПРАЙМ ГРУП», — российский интегратор и поставщик ИТ-решений, — вошла в число луч-

---

<sup>165</sup> Компания «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» — совместное предприятие, учредителями которого являются на паритетных началах «Шелл Салым Девелопмент Б.В.» и ОАО НК «Эввихон» (дочернее подразделение компании «Сибирь Энерджи»). С 2003 года СПД ведет освоение Салымской группы нефтяных месторождений, которая расположена в Ханты-Мансийском автономном округе, в 190 километрах от города Нефтеюганска и включает в себя Западно-Салымское, Верхне-Салымское и Вадельпское месторождения. Добыча нефти осуществляется на Верхне-Салымском и Западно-Салымском месторождениях.

<sup>166</sup> Подписан крупный контракт на сервисные услуги по бурению скважин на Салымской группе нефтяных месторождений // [http://www.shell.com/home/Framework?siteId=ru-ru&FC2=/ru-ru/html/iwgen/news\\_and\\_library/press\\_releases/2006/10/02/2006//zzz\\_lhn.html&FC3=/ru-ru/html/iwgen/news\\_and\\_library/press\\_releases/2006/press100206\\_halliburton.html](http://www.shell.com/home/Framework?siteId=ru-ru&FC2=/ru-ru/html/iwgen/news_and_library/press_releases/2006/10/02/2006//zzz_lhn.html&FC3=/ru-ru/html/iwgen/news_and_library/press_releases/2006/press100206_halliburton.html)

<sup>167</sup> В московском офисе IBM открыт «Центр передовых технологий IBM и Intel для нефтегазовой отрасли» // [http://www.cybersecurity.ru/consulting/4183.html//09:54\) 29.04.2005](http://www.cybersecurity.ru/consulting/4183.html//09:54) 29.04.2005)

ших региональных партнеров Cisco Systems и получила награду в номинации «Лучший партнер, реализующий отраслевые решения для нефтегазового сектора — 2007» в рамках Cisco Road Show. По итогам 2007 года на церемонии награждения лучших региональных партнеров Cisco Systems «ПРАЙМ ГРУП» был присвоен статус лучшего партнера, реализующего отраслевые решения для нефтегазового сектора.

Специфика сетевой инфраструктуры нефтегазовых предприятий состоит в необходимости обеспечения эффективного централизованного управления сетью, гарантирующего информационную безопасность и надежный контроль над ведением основных бизнес-процессов. Компания «ПРАЙМ ГРУП» реализует комплексные проекты на крупнейших российских предприятиях нефтегазового сектора, включая проектирование и развертывание сетей, создание систем технической поддержки и оказание профессиональных услуг по обслуживанию и оптимизации работы сети. Это позволяет компании учитывать и удовлетворять требования различных предприятий с разнородными информационными системами.

Компания «ПРАЙМ ГРУП» предоставляет клиентам широкий выбор аппаратных и программных средств как для создания собственной информационной инфраструктуры организации, так и для осуществления доступа к сетям партнеров и клиентов. Внедряемые решения позволяют значительно увеличить рентабельность и повысить оперативность и эффективность осуществления основных бизнес-процессов<sup>168</sup>.

В настоящее время, все крупные нефтегазодобывающие компании России идут по пути увеличения эффективности работ путем снижения затрат и себестоимости продукции. То есть, освобождаются от непрофильных направлений в добыче нефти и газа таких как: ремонт подземного и наземного оборудования скважин, разработку и внедрение новых технологий по повышению нефтеотдачи пластов, капитальный ремонт скважин и т. д., оставляя за собой основную деятельность — чистую добычу конечного продукта. В результате всего этого в России образовался сравнительно высоко емкий рынок разнообразных услуг по добыче нефти и газа. Все эти работы в большинстве своем выполняют сервисные компании, сконцентрированные, как правило, на одном узком направлении деятельности. Хотя многие из появившихся на нашем рынке западных компаний имеют российское происхождение или тесно связаны с фирмами России, они выдают себя за компании с иностранным сервисом.

С приходом этих иностранных сервисных компаний связывается массовое применение таких технологий, как гидроразрыв пластов, бурение горизонтальных скважин и боковых стволов, глубоко проникающая перфорация, информационные технологии в сейсморазведке и проектировании разработки месторождений. Наряду с безусловной пользой их применения в оптимальных геолого-технологических условиях, для которых они разработаны, появились и отрицательные моменты. По стране в целом упал коэффициент извлечения нефти, вырос фонд простаивающих скважин, обострились экологические проблемы.

В последние годы российские сервисные фирмы, имеющие большой опыт решений технически сложных проблем разведки и добычи нефти и газа, приступили к предоставлению специальных услуг на мировом рынке разведки и добычи нефти

---

<sup>168</sup> «ПРАЙМ ГРУП» признана лучшим региональным партнером Cisco в нефтегазовом секторе// <http://www.oil-industry.ru>

и газа. Существенную роль в этом сегменте предпринимательской активности играют компании с государственным контролем. Например, в марте 2008 г. Российский «Газпром», французская Total и норвежская StatoilHydro подписали соглашение о создании операционной компании для реализации первой фазы освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения. В соответствии с документом «Газпрому» принадлежит 51%, Total — 25%, StatoilHydro — 24%. Компания зарегистрирована в Швейцарии. Норвежская компания StatoilHydro в рамках соглашения получает 24% участия в первой фазе освоения месторождения. Французская компания Total, которой принадлежит 25%-ная доля, уже объявила приблизительные цифры инвестиций в проект. По плану компании предполагаемый объем вложений составит как минимум 10 млрд. долл.<sup>169</sup>. Компания специального назначения Shtokman Development AG будет осуществлять проектирование, разработку, строительство, финансирование и эксплуатацию объектов первой фазы освоения Штокмановского месторождения.<sup>170</sup>

В рамках реализации проекта «Сахалин-1» создан консорциум, в который входят Exxon Neftegas Ltd. (является дочерней компанией ExxonMobil и оператором проекта, с долей участия 30%). В консорциум также входят японская государственная корпорация SODECO (30%), родственные организации российской НГК «Роснефть» — фирма «РН-Астра» (8,5%) и «Сахалинморнефтегаз-Шельф» (11,5%), а также индийская государственная нефтяная компания ONGC Videsh Ltd. (20%)<sup>171</sup>.

Стадия начального технического проектирования (FEED) проекта будет завершена во второй половине 2009 года и позволит принять окончательное инвестиционное решение. В частности, уже определены российские и международные компании-подрядчики для разработки проекта и выбрана площадка для размещения портового транспортно-технологического комплекса около поселка Териберка в Мурманской области.

### **Использование научно-технического потенциала — главное конкурентное преимущество иностранных ССК**

Степень выработки запасов нефти на российских месторождениях составляет в среднем 53%. Потому нефтяники стараются сделать извлечение нефти максимальным. Большинство месторождений характеризуется сложными геологическими условиями и дорогостоящим освоением. Высокие требования к производству работ обусловили необходимость повышения конкурентоспособности отечественного оборудования для добычи нефти и газа — в настоящее время требованиям добывающих компаний удовлетворяет в основном импортное оборудование.

Стратегическое значение приобретают новые технологии, на разработку которых, к примеру, Schlumberger тратит ежегодно до 700 млн. долл. в год. Такие затраты не по плечу ни одной российской нефтяной корпорации. Они вынуждены обращаться к услугам западных сервисных компаний, чтобы обеспечить приемлемый уровень

---

<sup>169</sup> К Штокману допущена StatoilHydro // Oil and Gaz Journal Russia. 2008. Март, стр. 4.

<sup>170</sup> Для разработки Штокмана создано СП// Oil and Gaz Journal Russia. 2008. Март, стр. 6.

<sup>171</sup> ExxonMobil установила новый мировой рекорд в бурении скважин на Сахалине-4 // Oil and Gaz Journal Russia. 2008. Март, стр. 4.

добычи. Большинство российских сервисных компаний из-за недостатка средств вынуждены экономить на инвестициях в новые технологии. «По финансовой мощи ни одна из российских компаний не может конкурировать с транснациональными сервисными корпорациями», отметил А. Джапаридзе, президент сервисной компании ПетроАльянс<sup>172</sup>.

Наличие финансовых средств на проведение научных исследований и разработку новых технологий позволяет иностранным конкурентам вести активное рыночное соперничество. Для отечественных подрядчиков, не имеющих опыта работы в конкурентных условиях, получение работ практически по рыночным ценам является вопросом выживания. Но для нефтегазодобывающих компаний наличие конкуренции на рынке услуг является фактором стимулирующим развитие отрасли. Они активно приглашают иностранные компании для реализации сервисных проектов по достаточно приемлемым ценам.

Объем продаж услуг на российском рынке услуг по добыче нефти и газа оценивается приблизительно в 10 млрд. долл. Структура рынка имеет примерно следующий вид: 59% — крупные дочерние общества нефтегазодобывающих компаний; 15% — иностранные высоко-технологичные поставщики; 13% — средние российские средне-технологичные независимые компании; 13% — российские мелкие независимые компании.

К 2010 году по прогнозам соотношение сил компаний изменится: 30% объема продаж на рынке будут обеспечивать крупные дочерние общества нефтегазодобывающих компаний; 25% — иностранные высоко-технологичные поставщики; 35% — средние российские средне-технологичные независимые компании; 10% — российские мелкие независимые компании.

При этом основными тенденциями на рынке будут следующие: дальнейшее отделение сервисных подразделений от нефтегазовых компаний; четкое разделение рынка между иностранными и местными компаниями; рост концентрации производства, в результате чего через 10 лет максимум 10–15 компаний будут предоставлять весь спектр услуг; большинство сделок начнет осуществляться на тендерной основе<sup>173</sup>.

---

<sup>172</sup> Сервисные нефтегазовые компании в России. ЭРТА–консалт./ декабрь 2003 // <http://www.kcadeutag.com>

<sup>173</sup> Клампферер Х. Российский рынок нефтесервисов оценивается в \$10 млрд. в год// [http://www.informprom.ru/full\\_news.html?id=8317//13-12-2005](http://www.informprom.ru/full_news.html?id=8317//13-12-2005)

# Аутсорсинг в совместном предпринимательстве на международных рынках наुकоемких товаров

Д. Е. Васильев

Обострение конкуренции на мировых товарных рынках стимулирует разработку новых форм предпринимательства, в том числе и совместного. Объединение усилий фирм разных стран в существующих и новых формах направлено на повышение эффективности их деловых операций и рост конкурентоспособности в межфирменном соперничестве. Одной из новых форм совместного предпринимательства стал аутсорсинг. В отношении термина «аутсорсинг» в научной литературе ведется достаточно оживленная дискуссия. Следует также отметить, что в научной литературе встречается ряд терминов, аналогичных аутсорсингу: *shrinking* — сокращение, сжатие организации; *downsizing* — уменьшение организации; *spin off* — выделение единиц бизнеса или «отстегивание» структуры; экстернализация — передача контроля за выполнением какой-либо функции компании, специализирующейся в данной сфере. Однако все они представляют собой лишь частный случай применения

По нашему мнению, под аутсорсингом (от англ. *outsourcing*: в переводе *out* — внешний, *source* — источник) в сфере предпринимательства следует понимать передачу фирмой-заказчиком (контрактором) сторонним фирмам (аутсорсерам) по контракту права на производство товаров или предоставление услуг часто с последующим приобретением этих товаров и услуг их заказчиком. Сотрудничество между фирмами-заказчиками и аутсорсинговыми компаниями в рамках совместного предпринимательства, когда партнеры реализуют единую производственную программу, позволяет не только увеличивать объем производимых товаров и услуг, но и уменьшать размер постоянных издержек на единицу продукции. В результате деятельность каждого из предприятий — аутсорсеров становится экономически выгодной, а стоимость производимых товаров и услуг

снижается<sup>174</sup>. Аутсорсинг является частью стратегии управления компанией, а не просто видом партнерского взаимодействия или кооперации<sup>175</sup>. Он предполагает передачу исполнителям не только полномочий, но и ответственности за производство определенных товаров и предоставление услуг компаниям-заказчикам по условиям аутсорсинговых контрактов. Аутсорсинг считают современной методологией создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях жесткой конкуренции, сложившихся к началу XX в. в мире. Его применение достаточно широко: производство, сфера услуг, финансы, информационные технологии и системы, стратегии развития, набор и обучение персонала и т. д.<sup>176</sup>

Теоретической основой возникновения аутсорсинга, могут служить как положения различных экономических школ в части их трактовки общего и частного разделения труда, так и постулаты теории менеджмента<sup>177</sup>. Различают общественное и техническое разделение труда, которое находит свое выражение в профессиональном разделении. Однако если трудовая деятельность может носить как производственный, так и управленческий характер, то и разделение труда — включать аналогичные аспекты. Таким образом, принцип разделения труда в рамках современного менеджмента должен координировать «разделенный процесс» в новое целое, обеспечивающее более высокую производительную силу труда и эффективность функционирования фирмы. Инструментом в осуществлении подобной задачи, по нашему мнению, является аутсорсинг и его составляющие<sup>178</sup>.

Распространение аутсорсинга основывается на том, что разделение труда является важным принципом функционирования эффективно организованной экономической системы. Рациональное использование средств производства, владение вопросами поставки и обработки сырья, специальные навыки и опыт персонала и т. д. позволяют предприятиям с помощью концентрации на определенных, отработанных бизнес-процессах, достигать конкурентного преимущества, покупая часть бизнес-процессов у аутсорсинговых фирм. Еще А. Смит утверждал, что рост производительности труда (одним из факторов повышения которой является разделение труда) имеет экономический смысл только при наличии соответствующих рынков сбыта.

В каких же сегментах мирового рынка аутсорсинг наиболее применим? По нашему мнению, в тех, где наиболее высока степень конкуренции, поскольку если на рынке

---

<sup>174</sup> Омарова Н. Ю. Основные причины и преимущества внедрения аутсорсинга на предприятиях агропромышленного комплекса // Научный журнал «Современные наукоемкие технологии» №4, 2008 год // [www.rae.ru](http://www.rae.ru) Российская Академия Естественных наук.

<sup>175</sup> Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. — М.: Дело, 2003, С. 11.

<sup>176</sup> Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. Учебное пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, (серия «Высшее образование»), 2003 с. 6–11.

<sup>177</sup> Сайфиева С. Н., Быкадоров М. А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. — Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. — 2006. — №3. — С. 77–91. // <http://www.cemi.rssi.ru/me/articles/sajf-bik06-7.pdf>

<sup>178</sup> Сайфиева С. Н., Быкадоров М. А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. — Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. — 2006. — №3. — С. 77–91. // <http://www.cemi.rssi.ru/me/articles/sajf-bik06-7.pdf>



отмечается монополия, допустим патентная, то ни о каком аутсорсинге речь идти не может. С ростом конкуренции, когда выживают только эффективно работающие компании, все больше бизнес-процессов может быть передано на аутсорсинг. Становится выгоднее привлечь стороннюю компанию, специализирующуюся на одном виде деятельности, чем содержать собственную службу или производство. При этом, «в условиях сжимающегося рынка развитие аутсорсинга, как средства повышения эффективности, еще более ускорится»<sup>179</sup>.

### Факторы развития аутсорсинга

В современных деловых отношениях совершенно очевидным стало, что использование практики совместного предпринимательства в форме аутсорсинга превращается в растущий фактор успеха в конкурентной борьбе. Рост масштабов развития аутсорсинга можно объяснить стремлением к минимизации затрат предпринимательских структур на решение задач коммерческой деятельности. Потребность в аутсорсинге стимулируется также возможностью быстрого доступа к новым технологиям и квалифицированным специалистам, лучшими возможностями реагирования на изменения окружающей действительности, высокой скоростью решения проблем и только в четвертую очередь — более низкой стоимостью<sup>180</sup>.

На официальном сайте международного института аутсорсинга приводятся следующие 10 причин, почему производители считают аутсорсинг выгодным<sup>181</sup>: сокращение и контроль издержек производства; «фокусирование» компании на выполнении основных функций; получение доступа к лучшим мировым производственным технологиям; высвобождение внутренних ресурсов для других целей; отсутствие в своей структуре необходимого оборудования, знаний, технологий; использование преимуществ перестройки производства и привлечения сторонних специалистов; сокращение влияния «неуправляемых» факторов (нехватка комплектующих для основного производства); «высвобождение» основных фондов для целей компании; разделение рисков; дополнительный доступ к финансам (на фондовом рынке)<sup>182</sup>.

### Формы и масштабы развития аутсорсинга

Среди форм аутсорсинга выделяют частичный, предполагающий передачу на исполнение одной или нескольких узких функций, выполняемых компанией — заказчиком, то есть функциональный аутсорсинг и так называемый «полный аутсорсинг», имеющий целью передачу целого комплекса деятельности отдельных подразделений компании-заказчика. полный аутсорсинг получил название Business Process Outsourcing — BPO.

---

<sup>179</sup> Сайфиева С. Н., Быкадоров М. А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. — Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. — 2006. — №3. — С. 77–91. // <http://www.cemi.rssi.ru/me/articles/sajf-bik06-7.pdf>

<sup>180</sup> Struggling with IT: The Growing Complexity of Information Technology. — An Integris White Paper, January 1999. <http://www.outsourcing.com>.

<sup>181</sup> <http://www.outsourcing.com/>

<sup>182</sup> Fan Y. Outsourcing // [http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article\\_965/](http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article_965/) November 25, 2005

Изучение практики заключения крупнейших сделок показывает, что в последнее время все больше компаний заключают контракты на полный аутсорсинг, в соответствии с которым фирма — заказчик передает в ведение аутсорсеру одну из функциональных областей, таких как управление персоналом или логистика. Общая сумма 100 выданных крупнейших контрактов на аутсорсинг в США составила в 2004 году 68,3 млрд. долл., а в 2008 г. около 100 млрд. долл. Минимальная сумма сделки была равна 184 млн. долл. Доля ВРО-контрактов при этом возросла с 25 % в 2003 г. до 32 % в 2008 г. от общей суммы<sup>183</sup>. Удельный вес компаний США, передающих какие-либо операции на аутсорсинг, в 2002 г. составил 86% против 52% в 1992 г. По оценкам американской консультационной компании Dun & Bradstreet, объем контрактов на передачу третьим лицам деловых операций: бухгалтерский учет, управление базами данных, управление объектами инфраструктуры составил в 2002 г. во всех странах с рыночной экономикой 1 трлн. долл. В 2001 г. лишь 37% стоимости выпускаемого в США автомобиля производилось внутри страны. При этом, 30% стоимости автомобилей направлялось в Южную Корею за сборку машин, 17,5% — в Японию на покупку комплектующих и современных технологий, 7,5% — в Германию за дизайн, 4% — в Тайвань и Сингапур за мелкие детали, 2,5% — в Великобританию на рекламу и маркетинг, 1,5% — в Ирландию и Барбадос за обработку данных<sup>184</sup>.

В ряде случаев развитие практики аутсорсинга позволяет партнерам перейти к таким формам сотрудничества, как создание совместного предприятия и получение доли в акционерном капитале партнера. Совместное предприятие на регулярной основе становится поставщиком товаров и услуг для заказчика, который может передать часть своих сотрудников и оборудования совместному предприятию, чтобы они могли при участии специалистов аутсорсера справиться с поставленными задачами. Совместное предприятие может развивать бизнес путем реализации своей продукции и услуг на внешних рынках (другим компаниям). Для повышения ответственности и заинтересованности в выполнении аутсорсинговых договоров заказчик или аутсорсер может получать долю в акционерном капитале своего партнера<sup>185</sup>. В зависимости от роли на рынке выполнение задач аутсорсинга может выполняться на собственных ресурсах или ресурсах фирмы партнера.

Весьма интенсивно влияет аутсорсинг на развитие мирохозяйственных связей. Стремление компаний в рыночной экономике снизить издержки изготовления продукции выявлено много десятилетий назад. В 1960-е и 1970-е годы с этой целью активно разрабатывались средства автоматизации технологических процессов. Позднее в ходе дальнейшего обострения рыночного соперничества компаний стала разрабатываться практика переноса сборочных операций отдельных товаров на предприятия компаний в страны с низкой стоимостью рабочей силы.

---

<sup>183</sup> Беднарц Э. Курс на мультисорсинг? // 07.02.2006 // Computerworld. 2006. №04// <http://www.outsourcing.ru/content/rus/189/1893-article.asp>; Electronic News August 13,2008.

<sup>184</sup> Влияние аутсорсинга на экономическую устойчивость предприятия; Аникин Б. А. «Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций» // Изд-во «Инфра-М» <http://www.cfin.ru/management/outsourcing.shtml/29.03.2004>

<sup>185</sup> Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: В поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс, 2002. С. 41.

Повышение уровня международной специализации производства и углубление практики аутсорсинга в интернациональном масштабе являются главной движущей силой развития мировой торговли товарами. Они ускоряют международную миграцию капитала и движение научно-технических знаний, «ноу-хау», являются той главной «осью», вокруг которой расширяются процессы экономической интеграции. Убыстрение развития за последние десятилетия международной производственной специализации и практики аутсорсинга в производстве и сфере услуг имело своим результатом далеко идущие последствия для внешнеэкономических связей в целом. Значительно усилилась взаимозависимость все большего числа производственных единиц различных стран, основанная на общности производственно-технологических задач — совместного выпуска того или иного конечного изделия. Произошел быстрый рост международного обмена, в основе которого лежат производственные связи.

### **Заключение контрактов международной купли–продажи на аутсорсинговые услуги**

Передача производственных и/или коммерческих операций функций во внешнее управление (outsourcing) оформляется контрактом между фирмой, передающей в аутсорсинг (заказчик или контрактор) и аутсорсинговой фирмой (аутсорсером) с целью последующего предоставления услуг или выполнения производственных операций, которые в данный момент выполняет сама фирма (аутсорсер).

Обычно контракты по аутсорсингу подписываются, если цена фирмы-провайдера как минимум на 15–20% ниже текущих затрат компании-заказчика и средний срок действия контракта составляет 5 лет. Международные контракты по аутсорсингу обеспечивают рост прибыльности компании-заказчика, поддержку политики компании на мировом рынке и перенос в другую страну технологии ведения деловых операций.

В ряде случаев для заключения аутсорсингового контракта привлекается посредническая, агентская фирма. Она обеспечивает заказчика своевременной и детальной информацией о сроках, условиях объявляемых торгов на выдачу контракта на аутсорсинговые услуги, о возможности для принятиала выигрыша для них. Кроме этого, агентская фирма предоставляет сведения о потенциальных конкурентах и положении на рынке по данному товару в данной стране. Агентская фирма может воспользоваться определенными связями с рядом государственных организаций, закупающих оборудование через торги, успешнее выполнить технические и коммерческие формальности, требующиеся при участии в торгах, будучи более осведомленной об обычаях и требованиях в этой области данной страны. Особенно возрастает значение услуг агентов при участии в торгах в тех странах, где они проводятся регулярно, и правительственные организации которых составляют и утверждают специальные списки поставщиков, куда включаются также и местные агентские фирмы. Это важно для фирмы-продавца, так как находящийся в таком списке агент участвует в торгах от его имени, подписывает все необходимые документы, информирует его обо всех своих действиях, а в случае выигрыша торгов и получения заказа он же и оформляет контракт.

### **Развитие аутсорсинга на рынке наукоемких товаров**

В последние годы особенно широко стал применяться аутсорсинг в производстве и международной торговле наукоемкими товарами. Международное разделение труда

дает наибольший эффект в сфере разработки и производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, поскольку именно здесь разница в оплате труда в разных государствах особенно высока.

К услугам фирм, выполняющих функции аутсорсинга на рынке наукоемких товаров обращаются:

- компании, которые осуществляют полный цикл (или его большую часть) разработки и производства наукоемких товаров (к ним относятся почти все крупные транснациональные корпорации);
- компании, которые занимаются преимущественно разработками новых товаров (такие компании имеют лишь опытное производство и заказывают изготовление всех деталей по системе аутсорсинга), многие из них — лидеры рынков, такие как Cisco, Dell, Compaq и другие фирмы, работающие в области «прорывных» технологий.
- компании, которые используют чужие разработки и, располагая передовым оборудованием и новейшими технологиями, занимаются производством наукоемких товаров под товарным знаком фирм-заказчиков. Среди них транснациональные компании Flextronics, Jabil, Selestica, Solectron, Elcoteq.

В соответствии с условиями контрактов по международному аутсорсингу заказчик передает права и технологию изготовления наукоемких изделий своему партнеру — аутсорсеру, который обеспечивает производство, а иногда и сбыт под товарным знаком фирмы-заказчика. В результате широкого распространения этой практики в настоящее время множество современных электронных изделий поступает в продажу под весьма авторитетными товарными знаками фирм США, владельцы которых совершенно не заинтересованы в том, чтобы покупатель знал имена их подлинных разработчиков и изготовителей.

Перечень компаний, доказавших свое право относиться к числу лидеров всемирной информационно-компьютерной индустрии, но продолжающих оставаться «теневыми двигателями» технического развития, сегодня не столь уж короток и включает такие фирмы, как Flextronics, Quanta computer, Premier imaging, Wipro technologies, Compel electronics и целый ряд других, базирующихся на Тайване, в Индии и прочих, главным образом азиатских, странах. Своим положением «неизвестных героев» текущего этапа промышленной революции они обязаны условиям соглашений, которые связывают их с самыми видными фирмами-продавцами (вендорами) — соглашений об аутсорсинге.

По расчетам консультационных компаний 95% всех произведенных в 2009 году ноутбуков сойдут с конвейеров тайваньских компаний. Одна из ведущих в этой области — фирма-аутсорсер Compal Electronics, выпускает в 2008 году 32 млн. ноутбуков<sup>186</sup>.

Диверсифицируя коммерческую деятельность упомянутая компания Compal Electronics в 2008 г. подписала контракта на производство по аутсорсингу жидкокристаллических телевизоры для одного из лидеров японской электроники — компании Toshiba. На этом направлении деятельности ее успехи пока достаточно скромны. В 2007 году тайваньская компания поставила своим клиентам всего 180 тыс. таких телевизоров. Однако компания завоевывает позиции на рынке: в 2008 г. она полу-

---

<sup>186</sup> Между двух огней// <http://www.rosinvest.com/news/400546/> 08 Мая, 2008 г.

чила заказ от компании Hitachi. Еще одним партнером тайваньской компании стала компания Syntax-Brilliant. Compal начала производить для этого вендора жидкокристаллические телевизоры высокой четкости Olevia. Первоначальный заказ составил 300 тыс. А в целом, благодаря новым заказам, объемом производства фирмы Compal увеличился в 2008 году до 1,8 млн. телевизоров<sup>187</sup>.

**История развития.** Развитие кооперационных отношений на мировом рынке наукоемких товаров датируется серединой 60-х гг., когда фирмы США заключили несколько контрактов с компаниями Японии, а затем и с фирмами «новых индустриальных стран» — Тайваня, Южной Кореи, Гонконга и Сингапура (где заработная плата оказалась существенно ниже) на изготовление и поставку на внутренний рынок США под их товарными знаками первоначально электронных приборов потребительского назначения, а затем и электронных компонентов (в основном интегральных схем и запоминающих устройств вычислительных машин). Подобные международные аутсорсинговые соглашения получили название контрактов на условиях «ОЕМ» («ОЕМ» — original equipment manufacturers), суть которых сводилась к изготовлению изделий по технологии и документации фирм, разработавших это оборудование и имевших на него все права.

Начиная с конца 1960-х, компании стран Юго-Восточной Азии, а также Мексики стали важным подрядчиками по изготовлению многих видов оборудования, в частности электронного, на условиях аутсорсинга. За последующие годы фирмы-аутсорсеры из развивающихся стран разработали очень эффективную систему производства на условиях «ОЕМ», чтобы обеспечить предоставление аутсорсинговых услуг. Завоевав авторитет на мировом рынке гибкостью контрактных условий и скоростью в условиях поставки изделий, требуемых по аутсорсинговым контрактам эта система позволила зарубежным подрядчикам принимать заказы небольшими партиями и поставлять изделия в пределах короткого промежутка времени. В рамках контрактных обязательств фирмы-изготовители продукции, создавали сеть небольших поставщиков-субподрядчиков, работающих в тесной кооперации, каждый с очень специализированными функциями. С прогрессом в информационных технологиях, гибкость рассматриваемой системы достигла очень высокой степени совершенства в 1990-х гг. С целью снижения издержек производства американские фирмы-заказчики обратились к зарубежным компаниям-подрядчикам с просьбой организовать узко специализированное производство на основе конкретного заказа, а не развивать традиционно изготовление широкой гаммы продукции на основе прогноза потребностей рынка. Для решения этой проблемы фирмы — подрядчики реорганизовали свои цепи поставки, чтобы наладить метод производства поставки товаров на условиях «точно в срок». В организацию производства настольных компьютеров — ноутбуков впервые был внедрен принцип «982», который сводился к тому, что фирмы-подрядчики получали 98 % необходимых для производства компонентов и частей в течение двух дней после получения заказов от фирм-заказчиков, имевших товарные знаки.

В значительной степени уровень использования услуг аутсорсеров определяется накалом конкуренции на рынке. Так, несмотря на растущую популярность цифровой фотографии во всем мире, не всем производителям удается успешно конкурировать

---

<sup>187</sup> Диверсификация бизнеса// <http://www.rosinvest.com/news/399590/> 05 Мая, 2008 г.

на этом сегменте рынка продукции фотоиндустрии. Компания Kodak объявила о прекращении производства цифровых фотоаппаратов. Однако, производство камер под этим товарным знаком будет осуществлять компания Flextronics. Кроме того, сингапурский производитель займется разработкой и продажами новых моделей под знаменитым брендом. Сам же Kodak продолжит заниматься исследованиями в области цифровой фотографии, а также дизайнерскими изысканиями и маркетингом продукции.

Переход к цифровым технологиям в производстве фототехники уже негативно отразился не на одной компании. Так, летом 2006 г. один из крупнейших вендоров в этом сегменте Fuji film объявил о значительных потерях прибыли и глобальной реструктуризации, следствием которой, по завершению, стало сокращение 5 тыс. сотрудников<sup>188</sup>.

Активно проводит аутсорсинговые операции корпорация IBM. Для нее аутсорсинг в сфере информационных технологий — стратегическое направление, которое компания разрабатывает с начала 1990-х годов и где является сегодня мировым лидером. В 2004 г. вклад сервисных услуг в общий оборот (96 млрд. долл.) составил почти половину (46 млрд. долл.), причем 20 млрд. долл. из этой суммы приходится на аутсорсинг. С приобретением в 2002 г. консалтингового подразделения аудиторской группы PriceWaterHouseCoopers корпорация усилила свое направление бизнес-консалтинга и расширила компетенцию в сфере аутсорсинга бизнес-процессов. В настоящее время деятельность IBM Global consulting разделена на две части: бизнес консалтинг и ИТ-сервис, то есть предоставление услуг в сфере информационных технологий, включая аутсорсинг. Компания начала аутсорсинговые операции с поддержки ИТ-инфраструктуры, а со временем распространила их и на обслуживаемые ею прикладные задачи и бизнес-процессы.

Выделяя эти три уровня поддержки (ИТ-инфраструктура, приложения, бизнес-процессы), IBM предлагает разные формы ИТ-аутсорсинга. Основная — стратегическая, когда речь идет об аутсорсинге того или иного уровня в масштабах предприятия, — предполагает установление партнерства между заказчиком и аутсорсером на основании долгосрочного соглашения, когда на обслуживание передаются отдельные элементы ИТ-инфраструктуры (например, рабочие места пользователей, телекоммуникационные каналы) или бизнес-приложения в масштабе отдела. Такие формы обслуживания IBM относит к разряду аутсорсинга одной частной функции или хостинга (в случае приложений). В последнее время в мире появился еще один уровень ИТ-аутсорсинга, связанный с трансформацией бизнеса. Он применяется при внедрении новых или модернизации устаревших бизнес-процессов, а также при открытии нового направления. В большинстве сделок по ИТ-аутсорсингу персонал, занимавшийся обслуживанием соответствующего ИТ-компонента, переходит из компании-заказчика в штат аутсорсера. (Например, после заключения контракта по аутсорсингу 900 сотрудников Deutsche Bank были переведены в IBM.) Эта сложившаяся в мире практика позволяет предприятию экономить средства на содержание и обучение ИТ-персонала и повышает уровень технического обслуживания ИТ-инфраструктуры.

---

<sup>188</sup> Kodak отказался от цифровых фотоаппаратов// <http://www.rosinvest.com/news/215842/02> Августа 2006 г. <http://www.cnews.ru>

В США и других экономически развитых государствах ИТ-аутсорсинг получил широкое распространение — в первую очередь среди финансовых учреждений (банки, страховые компании), где требования к ИТ особенно высоки, а также в сфере производства<sup>189</sup>.

Учитывая выгодность аутсорсинговых операций, многие американские фирмы приступили к строительству за рубежом предприятий, закрывая соответствующие подразделения, располагавшиеся ранее на территории США. Так, компания Esuteck computer сообщила об открытии нового завода по производству ноутбуков, КПК и прочих портативных устройств. Фабрика, в строительство которой было вложено 125 млн. долл. располагается в Шанхае на территории площадью 80 гектаров. Новое производство позволит компании достичь отгрузки ноутбуков в объеме до 6 млн. единиц уже в 2006 году. При этом основным заказчиком станет компания Apple, для которой предприятие соберет около 2 млн. ноутбуков серии McBook<sup>190</sup>.

Подобные же решения стали касаться с недавних пор и центров исследований и разработок фирм США. Так, корпорация IBM объявила в середине 2008 г. об открытии трех новых исследовательских и демонстрационных центров в Мексике, Китае и Индии. Центры будут специализироваться на сервисах и технологиях, ориентированных на применение в банковской сфере, розничных продажах и управлении услугами<sup>191</sup>. Центр, открытый в Шанхае, предназначен для работы с клиентами из банковской сферы. Новый латиноамериканский центр имеет уклон в сферу розничного бизнеса, а индийский центр войдет в мировую сеть центров, работающих с семейством продуктов IBM Tivoli.

Многие компании США проводят аналогичную политику. Например, компания AMD, занимающая в США второе место по производству микропроцессоров, в июле 2006 г. приняла решение закрыть исследовательский центр, расположенный в г. Лонгмонте (шт. Колорадо, США). Сотрудники центра в г. Лонгмонте занимались работами, связанными с процессорами семейства Geod. Линейку этих чипов AMD приобрела в 2003 году у компании National Semiconductor. Процессоры Geod характеризуются небольшим энергопотреблением, относительно невысокой стоимостью и применяются в различных бытовых и встраиваемых устройствах, например, телевизионных приставках, планшетных компьютерах, сетевом оборудовании и прочем. Решение о закрытии центра приведет к сокращению примерно половины из 150 работников данного подразделения AMD. Оставшиеся сотрудники будут переведены в центр AMD в г. Форт-Коллинсе (также на территории шт. Колорадо)<sup>192</sup>.

Американская корпорация Oracle объявила в конце 2005 г. о приобретении контрольного пакета акций самого крупного производителя корпоративного программ-

---

<sup>189</sup> Яскевич С. PC Week, круглый стол по ИТ аутсорсингу //IGS в прессе.// [http://www.ibm.com/ru/services/publications/print/20051003\\_4.html](http://www.ibm.com/ru/services/publications/print/20051003_4.html)

<sup>190</sup> Asustek открыл новый завод в Шанхае // <http://www.CNews.ru> 23 Июнь, 2006.

<sup>191</sup> IBM открывает новые центры в Мексике, Китае и Индии// <http://www.cybersecurity.ru/consulting/52183.html> // 28.07.2008.

<sup>192</sup> AMD закрывает исследовательский центр в Колорадо <http://businesspress.ru/newspaper/article.asp?aid=386665> // Компьютера, 18.07.2006.

ного обеспечения в Индии, компании I-Flex-Solutions. Эта компания поставляет программное обеспечение для банковского обслуживания юридических и физических лиц, инвестиционной деятельности, электронных банковских услуг, управления активами и обслуживания инвесторов. Программным обеспечением и услугами I-Flex-Solutions пользуются 575 банков в 115 странах мира. Данная индийская компания — самый успешный поставщик программ для банковского сектора. Для компании Oracle этот сектор имеет стратегическое значение: 9 из 10 крупнейших банков США уже пользуются ERP-приложениями, продаваемыми компанией. Корпорация Oracle стремится выйти за рамки исключительно EPR-Systems и предложить более широкую функциональность для различных отраслей. Приобретение индийской фирмы I-Flex-Solutions поможет американской корпорации решить эту задачу в банковском секторе. По условиям соглашения Oracle приобретет у CityGroup принадлежащие ей 41% акций I-Flex-Solutions<sup>193</sup>.

В совместном производстве и сбыте продукции на условиях международного аутсорсинга на рынке наукоемких товаров появились две важных тенденции.

Первая заключалась в том, что фирмы-аутсорсеры начали обеспечивать логистические услуги после производства изделий, то есть брали на себя обязанности по доставке товара на внутренний рынок заказчика в его торговую сеть. Эта трансформация принципа разделения труда в рамках цепочки создания ценности диктовалась требованиями фирм-владельцев товарных знаков по переориентации их ресурсов на удовлетворение основных потребностей рынка и по передаче субподрядчикам по аутсорсингу не основных сфер деятельности.

Другая абсолютно новая тенденция заключалась в том, что фирмы-аутсорсеры, начали предлагать услуги разработки и конструирования изделий в дополнение к услугам по производству.

Эти две тенденции позволили фирмам-аутсорсерам удлинить контролируруемую ими цепочку формирования ценности товара и занять более важную роль в глобальных сетях производства.

Повышение степени глобализации предъявило новые требования к производству продукции на рынок. Пересмотр рынков вынудил многих небольших подрядчиков покинуть рынок международных аутсорсинговых услуг и способствовал повышению степени концентрации производителей на соответствующих рынках. Те фирмы, которые оказались способны координировать международные цепи поставки и услуги в области логистики, стали действовать как интегрированные провайдеры услуг, что способствовало усилению их положения в глобальной конкуренции<sup>194</sup>.

**Новые тенденции.** В 90-е годы XX в. с целью повышения возможностей конструирования с фирмами-подрядчиками новых индустриальных стран в Юго-Восточной Азии, а также в Мексике конкурирующие компании-аутсорсеры начали предоставлять более широкий набор услуг в производстве и сбыте электронного оборудования, что получило название предоставление «услуги по производству

---

<sup>193</sup> Oracle приобретает контрольный пакет акций индийской компании i-flex solutions // <http://www.cnews.ru> // Oracle // 11.08.2005.

<sup>194</sup> Tain-Jy Chen Fuelling the future: Security, Stability, Development// Globalisation, Outsourcing and Structural Adjustment // [http://www.oecd.org/document/51/0,2340,en\\_21571361\\_34225293\\_34822579\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/51/0,2340,en_21571361_34225293_34822579_1_1_1_1,00.html)



электронного оборудования», включавших более широкие обязательства, чем прежние контракты на условиях «ОЕМ», за счет расширения набора новых услуг, предоставляемых заказчику.

Расположенные в США компании, предоставляющие подобные услуги, — Solectron, Cellop, и зарегистрированная в Сингапуре компания Flextronics имеют производственные предприятия во многих странах, особенно в странах, в которых фирмы-аутсорсеры из новых индустриальных стран не стали располагать предприятия — в государствах Восточной Европы и Южной Америке, и которые стали предлагать производственные услуги в глобальном масштабе (глобальные производственные услуги) по изготовлению, сбыту и техническому обслуживанию широкого ассортимента таких наукоемких изделий, как электронная продукция производственного и потребительского назначения, а также ее компоненты, части и узлы. По сравнению с фирмами-аутсорсерами эти провайдеры подобных услуг значительно крупнее, имеют транснациональный характер и более диверсифицированы с точки зрения номенклатуры производства. Они приобрели много предприятий, первоначально принадлежавших фирмам — владельцам товарных знаков и приняли на себя все обязанности по производству изделий. Их выход на рынок способствовал углублению отделения производства от центров научных разработок новых товаров и центров маркетинга в еще большей степени.

Новые условия конкуренции потребовали новых шагов от участников рыночного соперничества. Чтобы противостоять конкуренции фирм — провайдеров услуг по производству электронных компонентов и частей, прежние фирмы — подрядчики стали удлинять подконтрольную им цепочку создания ценности. Они начали создавать собственные центры разработки новых изделий в дополнение к предоставляемым услугам по производству компонентов и частей. Полагаясь на свои обширные знания и опыт в производстве, эти фирмы, преимущественно из новых индустриальных стран, стали предлагать услуги по разработке изделий, которые легче в производстве или менее подвержены риску оказаться дефектными в процессе производства. Они использовали знания по применению новых сплавов и материалов лучше чем их клиенты, и поэтому смогли разрабатывать изделия, которые требуют меньших издержек производства. Однако, эти фирмы довольно часто не знают особенностей спроса конечных покупателей или плохо знают тенденции динамики моды в странах, где расположены фирмы-заказчики, поэтому у них меньше конкурентных преимуществ в конструировании внешнего вида изделий или в проектировании функций и характеристик изделий.

Новым этапом развития международного аутсорсинга на рынках наукоемких товаров стала передача зарубежным партнерам не только сборочных операций, но и разработки новых изделий. Крупные американские фирмы для снижения себестоимости и сокращения сроков выпуска новой продукции, передают по международному аутсорсингу самое важное для своей деятельности — перспективные исследования и инновационные разработки. Это направление бизнеса получило название инновационного аутсорсинга. Он стал активно осваиваться после того, как фирмы-подрядчики накопили опыт разработки новых изделий по заказу.

В основе перехода к новым схемам партнерских отношений в совместном предпринимательстве находятся изменения, связанные с техническим прогрессом. В прошлом

многим американским компаниям электронной промышленности было выгодно заниматься самостоятельными разработками и содержать производство главным образом потому, что их фирменные аппаратные разработки, операционные системы и прикладное программное обеспечение приносили им добавленную стоимость. С одной стороны, разработанное ими собственное оборудование обработки данных и программное обеспечение помогали дифференцировать их продукты, а с другой компании сами контролировали преискурантные цены.

С тех пор ситуация изменилась. Промышленность вступила в эпоху типового дизайна и стандартов де-факто и де-юре. Требования сегодняшнего дня — встроенные процессоры Pentium и промышленные стандарты на все от размеров модулей, расположения разъемов и способов монтажа до применяемых логических и электрических интерфейсов. В результате для выпуска на рынок новых товаров особенно потребительского назначения фирмам-заказчикам, владеющих товарными знаками, становятся невыгодны собственные разработки, которые довольно дороги, продолжительны, а в конечном итоге могут оказаться ненамного лучше готовых, выпускаемых серийно потребительских товаров. Кроме того, в условиях быстрого морального устаревания микросхемных наборов при наличии сменных стандартизированных модулей упрощается модернизация системы. Как следствие — снижается необходимость модифицировать существующие и разрабатывать новые испытательные стенды.

Кроме того, если контроль качества элементов, поддержка поставок устаревших модулей, обновление программного обеспечения и расширенное тестирование выполняется фирмой поставщиком модулей, гораздо проще осуществляется переход в производстве на новое поколение применяемых компонентов. К этому можно добавить и то, что благодаря относительной стандартности компонентов, у фирмы-изготовителя электронных товаров всегда есть возможность обратиться к альтернативному поставщику.

Но, вероятно, самым весомым аргументом в пользу инновационного аутсорсинга как для крупных, так и для мелких фирм-аутсорсеров по-прежнему остается ускоренный выход готового продукта на рынок. Согласно отчету о рыночных исследованиях, проведенных в начале 1980-х гг. консалтинговой компанией McKinsey, своевременное появление продукта на рынке имеет для его успеха гораздо большее значение, чем снижение издержек на разработку и производство. В отчете отмечено, что при задержке выхода готового продукта на рынок даже на месяц или два, затраты на разработку и производство компенсируются в несколько раз больше. В нынешних же условиях потери от опоздания выхода на рынок ещё более ощутимы<sup>195</sup>.

Риск ошибки в выборе партнера для выполнения задач стратегического значения в совместном предпринимательстве на рынках наукоемких товаров стал одной из первоочередных причин возникновения завесы секретности вокруг любых переговоров и договоренностей ведущих промышленных корпораций с возможными и существующими аутсорсерами относительно инновационных проектов. Следует отметить, что благодаря тесным контактам с поставщиками компонентов, они занимают на рынке лучшие позиции в понимании новых технологий.

---

<sup>195</sup> Аутсорсинг // <http://www.mka.ru/?p=40076>

Процесс передачи по международному аутсорсингу разработки новых товаров зарубежным фирмам-подрядчикам получил название «реализация осуществления оригинальных, то есть подлинных разработок» — «ODM» (original design manufacturers). Его широкое использование дает возможность сократить время, необходимое для разработки изделия и следовательно выпуска его на рынок.

Фирмы-заказчики в рамках совместного производства могут сосредоточиться на разработке характеристик нового изделия, или выполнить пилотный проект и затем заказать фирме — провайдеру услуг «ODM» разрабатывать опытные образцы нового товара. Иногда аутсорсер может разработать несколько опытных образцов и фирма-заказчик выбирает и принимает решение какой образец пойдет в массовое производство. Преимущество такого доступа к технологиям, связанным с производством новых изделий, позволяет фирмам — провайдерам услуг «ODM» — решений, разрабатывать новый ноутбук за 3 месяца, по сравнению с 6 месяцами в Японии и 9 месяцами в США. Подобные преимущества стимулировали многие известные компании США создавать центры разработки новых изделий в новых индустриальных странах, например на Тайване. По оценкам, в азиатских странах разработаны конструкции 20% всех сбываемых в мире мобильных телефонов, 30% цифровых фотокамер, 65% ноутбуков и 70% персональных цифровых терминалов<sup>196</sup>.

Нельзя не отметить, что в подходах компаний к реализации парадигмы инновационного аутсорсинга наблюдаются заметные различия. Корпорация Dell, одной из первых приступив к подобной практике, передала во внешнее исполнение пока лишь незначительную долю своих разработок в области ПК и цифрового телевидения. Фирма Hewlett-Packard тоже не спешит расставаться с решением ключевых технологических вопросов, хотя и заявляет о своих планах разветвленной кооперации в сфере создания новых моделей чуть ли не всей своей номенклатуры — от серверов до принтеров.

Когда в 1980–1990-х гг. американские компании взяли курс на реструктуризацию своего бизнеса, избавление от рутинного массового производства и распродажу мощностей по выпуску серийной продукции, никто из них и не помышлял о том, чтобы передоверить кому-то решение вопросов научно-технической стратегии. Деятельность исследовательских лабораторий и конструкторских бюро элитных корпораций высоких технологий традиционно считалась их сугубо внутренним делом, предметом особого внимания и гордости руководства, а ее результаты до поры до времени держались в большей тайне, чем государственные секреты. Однако все в этой жизни меняется, и теперь ведущие фирмы электроники США практикуют приобретение у компаний новых индустриальных государств, в частности азиатских, готовых разработок с последующей их подгонкой под свои спецификации и продвижением на рынок под собственными товарными знаками.

И распространяется такой подход не только на сотовые телефоны или мультимедийные приборы — по контрактам с крупными транснациональными заказчиками азиатские аутсорсеры занимаются сейчас созданием карманных и портативных ком-

---

<sup>196</sup> Tain-Jy Chen Fuelling the future: Security, Stability, Development// Globalisation, Outsourcing and Structural Adjustment // [http://www.oecd.org/document/51/0,2340,en\\_21571361\\_34225293\\_34822579\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/51/0,2340,en_21571361_34225293_34822579_1_1_1_1,00.html)

пьютеров следующего поколения, телевизионных приемников с высоким разрешением, сложных аудиовидеоконплексов и другой высокотехнологичной аппаратуры бытового и промышленного назначения.

При том, что в деле развития инновационного аутсорсинга сектор информационных технологий успел продвинуться дальше всех остальных участков мирового рынка, примеры стратегических разработок на основе аутсорсинговых контрактов можно сегодня встретить едва ли не в каждой промышленной отрасли и экономической сфере. В феврале 2006 г. концерн Boeing объявил о подписании договора с индийской компанией HCL technologies, возлагающего на последнюю все обязанности по созданию программного обеспечения для систем навигации, взлетно-посадочного управления и бортового контроля для строящегося в настоящий момент пассажирского самолета 7E7 Dreamliner — «авиалайнера завтрашнего дня». Компания Procter and Gamble не скрывает тот факт, что сейчас идеи и рецепты 20% ее новых продуктов поступают от реализации соглашений с внешними исполнителями, а к 2010 г. руководство корпорации планирует поднять этот показатель до уровня 50%.

Инновационный аутсорсинг — это не из ряда вон выходящее явление и не набор прецедентов, которые можно квалифицировать как исключения из правил ведения совместного предпринимательства. Это объективная тенденция современности, обусловливаемая тем, что возможности финансирования собственных исследований и разработок ведущими бизнес-структурами передовых стран мира уже не в состоянии обеспечить жизненно необходимых рынку и обществу темпов технического прогресса. Затраты на исследования и разработки остаются по сути дела последней весомой статьёй расходов корпоративного бюджета, которую можно регулировать с достаточной степенью свободы. И для того чтобы определить свою экономическую политику на обозримое будущее, руководство любой фирмы должно сегодня сделать выбор — или снижать себестоимость выпускаемой продукции, или продолжать активные проектно-технологические работы. Совмещать одно с другим в теперешних условиях уже невозможно<sup>197</sup>.

Стараясь удержаться в лидерах тотальной гонки научно-технических достижений и при этом не разориться, а получать прибыль, признанные авторитеты мировой промышленности за последнюю четверть века расстались, как с балластом с заводами серийного производства товаров, бэк-офисами и товарными складами, передав эти функции в ведение отечественных или иностранных аутсорсеров. И теперь настал момент, когда проблемы экономической эффективности и рыночной конкуренции заставляют директоров даже самых преуспевающих компаний повнимательнее приглядеться к процессам научно-исследовательской и проектно-конструкторской деятельности, задаваясь по этому поводу непростыми и далеко не всегда приятными вопросами.

Дело в том, что при всей привлекательности инновационного аутсорсинга не полностью разработаны методики определения приемлемого уровня завершенных лабораторных разработок, превращающихся в успешно продаваемые продукты, не ясно как оценивать практический вклад каждого из многочисленных высокооплачиваемых инженеров в создание оригинальных технических решений, и, наконец, какими

---

<sup>197</sup> Delatr A. How to be competitive // Electronic News August 22, 2006.

цифрами выражается рентабельность постоянно растущих инвестиций в укрепление технической базы НИОКР и какова реальная отдача от осуществляемых компанией инновационных проектов.

Итак, как мы видим вопросов в освоении новой бизнес — технологии еще достаточно много, но многие компании стараются решить их и получить выигрыш в конкурентной борьбе на рынке услуг.

Основные последствия структурной перестройки совместного предпринимательства в предоставлении услуг инновационного аутсорсинга. Высокая рентабельность проведения аутсорсинговых операций привлекла многие компании США, имеющие достаточно известные товарные знаки, из сферы информационных технологий создавать центры разработки новых изделий в новых индустриальных странах, например на Тайване. Такие компании как Hewlette-Packard, Dell и Motorola создали центры разработок новых изделий на Тайване<sup>198</sup>.

В результате расширенного применения международного аутсорсинга по разработкам новых изделий, американские фирмы, располагающие известными товарными знаками, имеют возможность выпускать на рынок изделия быстрее чем прежде, что в свою очередь на сокращает изделие цикл жизни товара. Они могут также сокращать свои затраты на НИОКР и перефокусировать их на ключевые направления в сфере используемых технологий. В соответствии с этой стратегией изменений компании, владеющие известными товарными знаками, сокращают расходов на НИОКР в центрах базирования и увеличивают их за рубежом. Они создали и планируют создание центров НИОКР в Китае, Индии, Израиле, Тайване и других странах чтобы использовать местные талантливые кадры в странах с относительно дешевой рабочей силой.

Новые тенденции развития рынка аутсорсинговых услуг внесли изменения на производственные связи Тайваня и Китая. Как подрядчики для фирм США, владеющих товарными знаками, фирмы Тайвань получили готовый доступ на международные рынки. В 60–70-е годы XX в. эти фирмы, не имея базовых технологий маркетинга, сумели завоевать авторитет в организации международного глобального совместного предпринимательства, обладая способностью изготавливать товары с низкими издержками производства. Это позволило этим фирмам эксплуатировать имевшуюся в изобилии рабочую силу низкой квалификации для выгодного развития экспорта. В результате фирмы этих стран, в том числе и Тайваня, стали изготавливать многие наукоемкие изделия — от одежды до частей самолета, которые продаются на мировом рынке под товарными знаками заказчиков.

В настоящее время в связи с ростом спроса на разработку новых изделий для американских фирм, владеющих товарными знаками, отмечается сильный рост спроса на высококвалифицированную рабочую силу особенно в странах, которые до этого достигли больших успехов в экспорте из-за использования низко квалифицированной рабочей силы. В настоящее время ряд из этих стран испытывает нехватку квалифицированной рабочей силы. Только Тайвань испытывает нехватку приблизительно 10 тыс. квалифицированных инженеров ежегодно, несмотря на факт, что эта страна имеет одно из наибольших количеств выпускников колледжей в области точных наук

---

<sup>198</sup> Outsourcing Innovation. Business Week, March 21, 2005.

и технологий. Отмеченная нехватка квалифицированной рабочей силы вынудила тайваньские фирмы набирать специалистов для ведения НИОКР из континентального Китая. Согласно одному из исследований, 40 % тайваньских филиалов в Китае проводят научно-исследовательские работы в Китае для выполнения контрактов, поступающих из промышленно развитых государств<sup>199</sup>. Например в разработке и производстве оборудования для обработки и передачи данных между фирмами Тайваня и Китая налажено следующее разделение рабочих процессов совместного предпринимательства: фирмы Китая сосредотачивают усилия на разработке программного обеспечения, а тайваньские компании работают над проектами по разработке аппаратной части ЭВМ.

Поскольку все большее количество тайваньских фирм сдвигает цепочку формирования ценности в направлении собственного участия в разработке новых изделий, или в сторону предложения услуг логистики, увеличивается доля использования более простых услуг, передаваемых для исполнения в Китай. Это выявляется в росте доли экспортных заказов, которые выполняются за границей. Согласно правительственной статистике, 33 % экспортных заказов, полученных тайваньскими фирмами, были фактически выполнены на предприятиях за пределами Тайваня.

Тайваньские фирмы начали тратить больше средств на НИОКР. В 2003 г. расходы на НИОКР на Тайване составили 2,3 % ВВП Тайваня. Некоторые главные фирмы, занятые в реализации проектов инновационного аутсорсинга используют большой штат сотрудников НИОКР, что служит их конкурентным преимуществом в привлечении заказчиков на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Например, самая крупная фирма в сегменте производства ноутбуков на рынке услуг инновационного аутсорсинга — фирма Quanta — имеет штат научных сотрудников в 7 тыс. человек. Высокий спрос на квалифицированных рабочих, который поддерживается высоким уровнем заработной платы и высокими премиями, стимулирует многих молодых выпускников колледжа поступать на работу в промышленные фирмы непосредственно после окончания учебных заведений. В отличие от прошлых лет, когда специалисты более старших поколений выезжали на работу в Западные страны, так называемая «утечка мозгов» больше не является проблемой. Фактически, большинство уехавших в то время квалифицированных специалистов возвратилось на Тайвань в 1990-е годы. Хотя большинство усилий тайваньских фирм в сфере НИОКР все еще концентрируется на технологических процессах, эта тенденция, как ожидается, изменится в будущем, фирмы перейдут к преимущественной разработке новых изделий.

Развитие инновационного аутсорсинга в сфере совместного предпринимательства на рынках наукоемких товаров обнажает появившееся определенное несоответствие между структурой спроса и структурой предложения рабочей силы несет наиболее существенные проблемы. Ныне низко квалифицированные рабочие с трудом могут найти работу на Тайване. Даже если они переезжают в Китай, где трудоемкие отрасли промышленности особенно быстро развиваются, они должны конкурировать с невероятно большой армией безработных для выполнения незначительного объема работы. С другой стороны, отмечается нехватка высококвалифицированных

---

<sup>199</sup> Meng-Chun Liu Survey Report on Taiwanese Firms Operating in China, CIER project report. 2004.

рабочих. Даже если корпорации обращаются в Китай, чтобы найти кадры для своих производств, они вступают в конкуренцию с многими общеизвестными транснациональными корпорациями, которые тоже борются за набор китайских талантов, которых также не хватает.

Передача производства по международным аутсорсинговым контрактам в новые индустриальные страны снимает с повестки дня старую проблему «утечки мозгов» в развивающихся странах. С развитием операций по международному инновационному аутсорсингу происходит расширение использования зарубежных квалифицированных кадров. В результате в развивающихся странах выпускники учебных заведений остаются работать на месте, используя полученные знания на месте.

**Перестройка бизнеса и внедрение практики международного аутсорсинга в рамках совместного предпринимательства.** Требования достижения успеха в рыночном соперничестве обуславливают необходимость серьезной перестройки бизнеса, а следовательно, и радикального пересмотра устоявшихся взглядов на принципы его организации. В результате в совместном предпринимательстве постепенно вырабатывается новая бизнес-модель, инновационный механизм которой представляется в виде многокомпонентной схемы международного партнерства, основанной на принципе аутсорсинга. Согласно этой схеме, под единым управлением из штаб-квартиры крупной транснациональной (американской, западноевропейской или японской) компании отныне должна находиться работа десятков и сотен независимых друг от друга научно-исследовательских центров, проектных институтов, предприятий подготовки производства, серийных заводов и торговых фирм, разбросанных по разным регионам и континентам земного шара.

Фирмы-лидеры мирового рынка наукоемкой продукции ведут производство в режиме аутсорсинга. На практике это означает, что сами специалисты фирмы 99 % времени занимаются изучением рынка, разработкой новых продуктов (товаров, услуг, программ), конструированием и описанием технологий, выводом продукции на рынок и менеджментом, а производственные мощности они арендуют вместе с работниками на месяц — два: то под выпуск одного продукта, то под выпуск другого. Следствием такого подхода стало резкое ужесточение требований к качеству годового планирования продаж продукции high-tech. Кроме того, моральное старение продуктов высоких технологий происходит раньше, чем утрата потребительских свойств. Фактический срок службы наукоемких товаров стал больше, чем срок создания и вывода на рынок принципиально новых товаров в той же сфере. Так, например, директор Центра исследований и статистики науки РФ Л. Миндели утверждает, что уже очень скоро цикл разработки многих наукоемких товаров может сократиться до двух лет<sup>200</sup>.

Применительно, скажем, к компьютерной индустрии, формула создания идеального по соотношению качества и цены устройства уже сейчас предусматривает последовательную работу американских технологов, тайваньских схемотехников, индийских программистов, корейских производителей микросхем и китайских сборщиков. Фирмы промышленно развитых стран пытаются активно внедрять более дешевые для них разработки, выполненные аутсорсерами, в свое производство.

---

<sup>200</sup> Ученые ФГУ НИИ РИНКЦЭ выработали теорию развития рыночных процессов, способную прогнозировать прибыль от инвестиций в наукоемкие производства. // <http://www.extech.ru/> 12.04.2004; <http://www.e-rus.ru/>

Например, в 2008 г. компания Sony-Ericsson сообщила о намерении выпустить несколько моделей сотовых телефонов, разработанных с использованием результатов НИОКР, полученных фирмами-аутсорсерами.

**Развитие инновационного аутсорсинга в России.** Серьезное внимание уделяют компании промышленно развитых государств использованию возможностей международного аутсорсинга в России. Здесь можно выявить три направления деятельности зарубежных компаний: деятельность в области производства серийно изготавливаемых товаров, предоставление услуг в сфере информационных технологий и предоставление услуг в области нефтедобычи.

Многие российские предприятия активно включаются в процессы совместного предпринимательства на основе международного аутсорсинга. В России с помощью зарубежных фирм налаживается производство многих видов, в первую очередь, потребительских товаров длительного пользования. Совместные предприятия, создаваемые для этой цели получают при этом, как правило, определенные таможенные льготы. Однако несовершенство порядка и уровня предоставления этих льгот, а иногда и лоббирование интересов конкурентов иногда тормозит процессы совместного международного предпринимательства.

В февраля 2008 г. между компаниями «Элкотек» (питерской «дочкой» финского сборщика Elcoteq Network Corporation) и Flextronics International (австрийским подразделением фирмы-производителя электроники из Сингапура) было подписано соглашение о продаже последней завода в Петербурге, расположенного в промзоне «Юго-Западная». Стоимость приобретения оценивалась в 31,5 млн. долл. На предприятии планировалось наладить сборку жидкокристаллических телевизоров и мониторов. Объем инвестиций в проект планировался в размере 50 млн. долл. Но для завершения сделки необходимо было, в частности, чтобы ее одобрили российские антимонопольные власти, а также наличие определенных таможенных льгот. Первое условие было выполнено с большим запозданием. Основным препятствием к совершению сделки стало лобби производителей ЖК-телевизоров, располагающихся в Калининградской ОЭЗ (особой экономической зоне). Обосновавшиеся в регионе профильные компании в штыки восприняли решение от 3 марта 2008 г. по обнулению ввозной таможенной пошлины на жидкокристаллические и плазменные экраны. В результате обращения правительства Калининградской области в Минэкономразвития действие решения было приостановлено<sup>201</sup>.

Фирма Flextronics сразу после отказа ФАС весной подала в ведомство новое ходатайство, которое было одобрено. Таким образом, сторонам останется лишь урегулировать вопрос с пошлинами.

На рынке услуг в области информационных технологий в России действуют более десятка фирма США, а также фирмы европейских государств. Наиболее крупные позиции здесь занимает корпорация IBM. В целом можно сказать, что для многих российских компаний понятие ИТ-аутсорсинга остается пока в достаточной мере размытым. Стратегический ИТ-аутсорсинг не получил полноценного развития. Большинство предприятий не в состоянии оценить затраты на содержание компонентов ИТ (аппаратно-программной ИТ-инфраструктуры, ИТ-персонала, приложений) —

---

<sup>201</sup> Сборка ЖК-телевизоров в России: таможня против// <http://www.CNews.ru>, 08.07.2008// 09 Июл, 2008 г.



показатель, который служит отправной точкой для составления контракта и определения стоимости услуг ИТ-аутсорсинга. В таких случаях IBM предлагает за дополнительную плату провести соответствующее исследование и определить текущий (годовой) расход на ИТ-структуру, согласовав его с заказчиком, после чего можно заключать долгосрочный контракт, где устанавливаемая IBM цена на ИТ-аутсорсинг, как правило, бывает на 25–30% ниже той, что была определена в ходе предварительного исследования. Подобная методика хорошо работает на западных предприятиях с устоявшейся ИТ-инфраструктурой. В большинстве же российских компаний ИТ-инфраструктуры нет, и создание ее в качестве первого этапа проекта требует немалых средств. Стратегический международный аутсорсинг предполагает долгосрочное сотрудничество. Заказчику при заключении такого контракта важно иметь грамотных юристов и менеджеров по постановке задач. Ведь от того, как описан каталог услуг и гарантии их предоставления, зависит стоимость контракта, и упущения со стороны потребителя могут стоить ему дополнительных затрат. Для помощи в составлении такого документа IBM предоставляет образцы типовых контрактов.

Наиболее готовыми к тому, чтобы передать ряд вспомогательных функций (например, расчет заработной платы сотрудников) внешнему исполнителю, в России можно считать банки. Именно в этой сфере уже очевидно в 2007 г. будут заключены первые контракты. Отсутствие успешного опыта тормозит переход к новой модели ведения бизнеса. Но не это главное. На развитие ИТ-аутсорсинга в стране влияют такие факторы, как информационная закрытость компаний, «двойная» бухгалтерия, отсутствие провайдеров нужной квалификации и финансовых моделей расчета эффективности, несовершенство законодательной базы, менталитет и пр. И все же можно выразить уверенность, что интерес к ИТ-аутсорсингу в России растет. Пока корпорация IBM обслуживает российское отделение фирмы Nokia, с которым заключен глобальный контракт на предоставление серверов и компьютеров. Компания Nestle также является ее клиентом — для нее здесь ведутся работы по поддержке складской системы. Фирма Procter and Gamble передала корпорации IBM на исполнение бизнес-процессы кадрового администрирования. Своими конкурентами среди других западных компаний на российском рынке ИТ-аутсорсинга IBM считает фирму Siemens<sup>202</sup>. В то же время расширяются операции на российском рынке аутсорсинговых услуг других американских компаний, как правило, специализированных. Например, в июле 2006 г. американская компания Ontrack Data Recovery, производитель средств восстановления данных, объявила об открытии в Москве исследовательской лаборатории, целью которой является разработка программных средств для использования в интересах компании<sup>203</sup>.

Второе направление деятельности фирм США в сфере аутсорсинга — оказание услуг в сфере нефте- и газодобычи. Объем российского рынка сервиса для нефтегазового комплекса уже достиг отметки в 10 млрд. долл. и продолжает расти. Около половины отечественного рынка нефтегазового сервиса занимают дочерние сервисные подразделения нефтегазовых компаний. Вторая половина приходится на независимых

---

<sup>202</sup> Яскевич С. PC Week, круглый стол по ИТ аутсорсингу // [http://www.ibm.com/ru/services/publications/print/20051003\\_4.html](http://www.ibm.com/ru/services/publications/print/20051003_4.html)

<sup>203</sup> Ontrack открыл лабораторию в Москве // <http://www.cnews.ru>, 18.07.2006.

подрядчиков, доля которых также неуклонно растет. В частности, 85% российского рынка гидроразрыва пласта уже занято независимыми компаниями. Около 15% российского нефтесервисного рынка контролируют высокотехнологичные западные компании, в основном американские: Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes и другие<sup>204</sup>.

Активное и широкое применение схем аутсоринга в совместном предпринимательстве способствует осуществлению экономической стратегии в условиях неустойчивой экономической конъюнктуры. Аутсорсинг является инструментом, позволяющим оптимизировать конфигурацию бизнес-системы, исходя из компромисса между издержками, качеством продукции или услуг компании и желанием собственников обладать производственными активами. Активно расширяется аутсорсинг во внешнеэкономической практике российских компаний. При этом, требования рынка и развитие конкуренции обуславливают использование практики аутсорсинга как при поставках на внешний рынок, так и на внутренний. Широкое применение аутсорсинга способствует повышению качества российского производства, более активному вовлечению отечественных компаний в международное разделение труда, повышению эффективности производства в промышленности и сфере услуг нашей страны.

Выводы:

1. Аутсорсинг в сфере предпринимательства представляет передачу фирмой-заказчиком (контрактором) сторонним фирмам (аутсорсерам) по контракту права на производство товаров или предоставление услуг часто с последующим приобретением этих товаров и услуг их заказчиком. Теоретической основой возникновения аутсорсинга, могут служить как положения различных экономических школ в части их трактовки общего и частного разделения труда, так и постулаты теории менеджмента.
2. Аутсорсинг наиболее применим в тех сегментах рыночной деятельности, где наиболее высока степень конкуренции. С ростом конкуренции, когда выживают только эффективно работающие компании, все больше бизнес-процессов может быть передано на аутсорсинг.
3. Рост масштабов развития аутсорсинга можно объяснить стремлением к минимизации затрат предпринимательских структур на решение задач коммерческой деятельности. Потребность в аутсорсинге стимулируется также возможностью быстрого доступа к новым технологиям и квалифицированным специалистам, лучшими возможностями реагирования на изменения окружающей действительности, высокой скоростью решения проблем и только в четвертую очередь — более низкой стоимостью.
4. Среди форм аутсорсинга выделяют частичный, предполагающий передачу на исполнение одной или нескольких узких функций, выполняемых компанией — заказчиком, то есть функциональный аутсорсинг и так называемый «полный аутсорсинг, имеющий целью передачу целого комплекса деятельности отдельных подразделений компании-заказчика. полный аутсорсинг получил название Business Process Outsourcing — ВРО. Изучение практики заключения крупнейших сделок показывает, что в последнее время все больше компаний заключают контракты

---

<sup>204</sup> Рынок нефтесервиса заполняют независимые компании <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=8066733&s=6//> 16.06.2006 16:38 | ИА RusEnergy

на полный аутсорсинг, в соответствии с которым фирма — заказчик передает в ведение аутсорсеру одну из функциональных областей, таких как управление персоналом или логистика.

В ряде случаев развитие практики аутсорсинга позволяет партнерам перейти к таким формам сотрудничества, как создание совместного предприятия и получение доли в акционерном капитале партнера. Совместное предприятие на регулярной основе становится поставщиком товаров и услуг для заказчика, который может передать часть своих сотрудников и оборудования совместному предприятию, чтобы они могли при участии специалистов аутсорсера справиться с поставленными задачами.

5. Передача производственных и/или коммерческих операций функций во внешнее управление (outsourcing) оформляется контрактом между фирмой, передающей в аутсорсинг (заказчик или контрактор) и аутсорсинговой фирмой (аутсорсером) с целью последующего предоставления услуг или выполнения производственных операций, которые в данный момент выполняет сама фирма (аутсорсер). Обычно контракты по аутсорсингу подписываются, если цена фирмы-провайдера как минимум на 15–20% ниже текущих затрат компании-заказчика и средний срок действия контракта составляет 5 лет. Международные контракты по аутсорсингу обеспечивают рост прибыльности компании-заказчика, поддержку политики компании на мировом рынке и перенос в другую страну технологии ведения деловых операций.
6. В последние годы особенно широко стал применяться аутсорсинг в производстве и международной торговле наукоемкими товарами. Международное разделение труда дает наибольший эффект в сфере разработки и производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, поскольку именно здесь разница в оплате труда в разных государствах особенно высока.
7. Новым этапом развития международного аутсорсинга на рынках наукоемких товаров стала передача зарубежным партнерам не только сборочных операций, но и разработки новых изделий. Крупные американские фирмы для снижения себестоимости и сокращения сроков выпуска новой продукции, передают по международному аутсорсингу самое важное для своей деятельности — перспективные исследования и инновационные разработки. Это направление бизнеса получило название инновационного аутсорсинга. Он стал активно осваиваться после того, как фирмы-подрядчики накопили опыт разработки новых изделий по заказу. Процесс передача по международному аутсорсингу разработки новых товаров зарубежным фирмам –подрядчикам получил название «реализация осуществления оригинальных, то есть подлинных разработок» — «ODM» (original design manufacturers). Его широкое использование дает возможность сократить время, необходимое для разработки изделия и следовательно выпуска его на рынок.
8. Самым весомым аргументом в пользу инновационного аутсорсинга как для крупных, так и для мелких фирм-аутсорсеров по-прежнему остается ускоренный выход готового продукта на рынок. Согласно отчету о рыночных исследованиях, проведенных в начале 1980-х годов консалтинговой компанией McKinsey, своевременное появление продукта на рынке имеет для его успеха гораздо большее значение, чем снижение издержек на разработку и производство. В отчёте отмечено, что при

задержке выхода готового продукта на рынок даже на месяц или два, затраты на разработку и производство компенсируются в несколько раз дольше.

9. Требования достижения успеха в рыночном соперничестве обуславливают необходимость серьезной перестройки бизнеса, а следовательно, и радикального пересмотра устоявшихся взглядов на принципы его организации. В результате в совместном предпринимательстве постепенно вырабатывается новая бизнес-модель, инновационный механизм которой представляется в виде многокомпонентной схемы международного партнерства, основанной на принципах аутсорсинга. Согласно этой схеме, под единым управлением из штаб-квартиры крупной транснациональной (американской, западноевропейской или японской) компании отныне должна находиться работа десятков и сотен независимых друг от друга научно-исследовательских центров, проектных институтов, предприятий подготовки производства, серийных заводов и торговых фирм, разбросанных по разным регионам и континентам земного шара.
10. Серьезное внимание уделяют компании промышленно развитых государств использованию возможностей международного аутсорсинга в России. Здесь можно выявить три направления деятельности зарубежных компаний: деятельность в области производства серийно изготавливаемых товаров, предоставление услуг в сфере информационных технологий и предоставление услуг в области нефтедобычи.

# **Глобальные тенденции мировой экономики и их проявление в нефтяном секторе в долгосрочной перспективе**

**К. А. Козеняшев**

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является ключевым в развитии экономики любого государства. Нефтяная отрасль — один из важнейших элементов мировой экономики в целом и ТЭК в частности. На сегодняшний день мировые нефтяные компании, ведущие инвестиционные банки, крупнейшие консалтинговые компании разрабатывают концепции развития нефтяной отрасли в среднесрочной и долгосрочной перспективах (например, Oil and Gas Scenarios 2050 компании Shell). Данные концепции лягут в основу разработки конкурентных стратегий нефтяных ТНК.

К основным вопросам, которые являются наиболее важными для мировых лидеров нефтяной отрасли завтрашнего дня следует отнести следующие:

- Какие основные рыночные факторы будут превалировать в будущем и как они будут влиять на нефтяной сектор?
- Каким образом может быть достигнут баланс спроса и предложения на углеводороды в будущем?
- Каким образом будет выглядеть модель распределения инвестиций между добычей и нефтепереработкой?
- Продолжится ли консолидация отрасли и кто станет победителем в данном процессе?
- Какие политические и технологические риски будут основными в долгосрочной перспективе

Ответы на эти и другие вопросы можно получить, проанализировав макротенденции мировой экономики в их преломлении на нефтяной отрасли

Под макротенденциями мы понимаем долгосрочные, глобальные, устойчивые тенденции мировой экономики, формирующиеся экономическими, демографическими и социальными силами. Можно выделить пять основных мировых макротенденций:



Кроме этого, следует выделить ряд процессов-катаклизмов, характер наступления которых неочевиден, однако возникновение которых может коренным образом изменить геополитическую ситуацию в мире (мировая война, глобальные эпидемии и т. д.).

Рассмотрим каждую макротенденцию в отдельности и их преломление на мировую нефтяную отрасль.

Первой ключевой макротенденцией является углубление процессов глобализации. В данной макротенденции можно выделить следующие процессы:

- Углубление экономической интеграции
  - Усиление экономической взаимозависимости стран и компаний
  - Интенсификация обмена трудовыми ресурсами и капитала
  - Усиление политической интеграции
  - Диссимилиация интеллектуального капитала и технологий
- В свою очередь, данные процессы имеют следующее влияние на нефтяную отрасль:
- усиление процессов концентрации производства и капитала;
  - интенсификация процессов слияний и поглощений (образование глобальных нефтяных корпораций);
  - развитие международной внутрифирменной торговли отдельными нефтяными продуктами (например, тяжелыми/высокосернистыми и высокотехнологичными компонентами);
  - увеличение роли прямых инвестиций в процессе консолидации нефтяной отрасли;
  - интенсификация глобальных национальных инвестиционных фондов (прежде всего, США, стран Азии и Ближнего востока) в проведении приобретений долей в нефтяных ТНК;

- смещение акцента глобализации на национальные нефтяные компании (далее — ННК) и независимые частные компании;
- повышение требований стран-реципиентов инвестиций к более интенсивному распространению ноу-хау от глобальных ТНК;
- рост потребления нефти и нефтепродуктов в ресурсозависимых странах, что ставит вопрос о диверсификации источников поставок;
- проведение правительствами отдельных развитых государств политики ресурсного диктата в увязке с политическими требованиями;
- интенсификация политических и экономических усилий развитых стран для получения контроля над нефтяными запасами стран.

Второй ключевой макротенденцией являются структурные изменения в демографии населения. Ключевыми процессами в данной макротенденции являются следующие:

- Рост молодой части населения в развивающихся странах
- Старение населения в развитых странах
- Интенсификация миграционных процессов
- Усиление процесса урбанизации
- Развитие и изменение структуры семьи

На нефтяную отрасль данные процессы оказывают серьезное влияние, которое проявляется в:

- повышении спроса на углеводороды со стороны развивающихся стран Азии, что влияет на изменение фокуса инвестиций;
- осуществлении ТНК гринфилд-инвестиций в развивающиеся регионы и проведение модернизации основных средств ННК в таких странах БРИК, прежде всего таких как Индия и Россия;
- развитии мегаполисов, которому сопутствует увеличение потребления моторного топлива;
- росте нехватки квалифицированных инженерных и управленческих кадров;
- увеличении спроса на продукцию нефтеперерабатывающей промышленности.

Третьей макротенденцией являются изменения моделей потребления, которые проявляются в:

- Развитие рынков товаров массового потребления в развивающихся странах
  - Увеличение потребления товаров краткосрочного пользования в развитых странах
  - Поляризация потребления
  - Появление новых каналов продаж
  - Увеличение разнообразия в типах потребителей
- Данные процессы находят проявление в нефтяной отрасли прежде всего в:
- возникновении потребности в поиске субститутов классическим нефтяным продуктам (технология GTL/CTL<sup>205</sup>, био-топливо);

---

<sup>205</sup> GTL/CTL — gas to liquid, coal to liquid — технологии по производству синтетического топлива на основе газа и угля.

- формировании трех моделей потребления нефтепродуктов: американская, европейская, азиатская);
- повышении спроса на нефтепродукты с низким содержанием серы и ароматики со стороны развитых экономик;
- развитии «зеленых технологий»;
- разработке новейших технологий для увеличения утилизации топлива (например, гибридные технологии, связанные с использованием водорода).

Четвертой макротенденцией, которая будет определяющей для нефтяных компаний в долгосрочной перспективе, являются ужесточение требований по охране окружающей среды и нарастание дефицитности природных ресурсов. В свою очередь, данная макротенденция проявляется в:

- Увеличении спроса на природные ресурсы
- Внедрении новых технологий по энергосбережению
- Повышении общей заинтересованности в защите окружающей среды
- Изменениях климата
- Ужесточении борьбы за полезные ископаемые

Проявление данной макротенденции в нефтяной отрасли заключается в:

- появлении более строгих международных стандартов по защите окружающей среды;
- повышении роли бесперебойности и гибкости поставок углеводородов;
- продолжении сращивания цепочек создания стоимости (Нефть — Нефтегаз — Нефтехимия);
- появлении новых технологий по повышению глубины переработки нефти;
- вовлечении в разработку новых видов углеводородного сырья (например, битуминозных сланцев);
- недостаточности традиционных технологий в обеспечении растущего спроса на углеводороды;
- усилении роли альтернативных технологий как потенциального фактора увеличения прибыльности компаний;
- ужесточении борьбы стран нетто-импортеров за сохранение контроля над запасами нефти и газа.

Пятой макротенденцией является повышение влияния регуляторной среды. Следует отметить следующие основные процессы, характерные для этой тенденции:

- Повышение внимания к вопросу безопасности, глобализации и прав человека
- Усиление дисбаланса при рассмотрении вопросов приватизации и дерегуляции на уровне отрасли
- Увеличение напряженности между правительствами стран, частными компаниями и группами активистов
- Увеличение внимания вопросу гомогенизации технологических стандартов
- Ужесточение требований по CO<sub>2</sub>, что может служить акселератором развития новых технологий



## **Перспективы совместного предпринимательства в глобальной экономике**

---

На уровне нефтяной отрасли данные процессы находят отражение в:

- поиске баланса между ключевыми группами интересов по вопросам защиты окружающей среды;
- усилении требований стран-экспортеров нефти к увеличению доли в доходах от экспорта углеводородов;
- появлении специальных схем, используемых представителями власти для продвижения определенных технологических решений;
- ограничении иностранного участия в стратегических отраслях, прежде всего в нефтяной отрасли;
- разработке законодательства по ограничению деятельности глобальных инвестиционных структур, прежде всего национальных и крупнейших фондов прямых инвестиций.

Следует подчеркнуть, что ведущие нефтяные ТНК учитывают вышеуказанные тенденции мировой экономики при разработке корпоративных стратегий развития, что приводит к достижению устойчивых конкурентных преимуществ ведущих ТНК в долгосрочной перспективе

# Особенности совместного предпринимательства в туристском секторе

Д. И. Коновалова

Туризм остается одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. В 2007 году общее количество путешествий в мире составило 903 млн. прибытий, а поступления превысили 850 млн. долларов<sup>206</sup>.

Сама природа туризма предполагает не только гуманитарное, но и экономическое сотрудничество. Направления такого сотрудничества характеризуются разноплановостью. Это касается туроператорской деятельности, создания и управления гостиничным хозяйством, других объектов инфраструктуры туризма, подготовки кадров и т. д.

Предметом наибольшего числа договоров и соглашений между коммерческими и финансовыми структурами различных стран в туризме является создание филиалов компаний или совместных предприятий с использованием инвестиций как в денежной, так и интеллектуальной форме (система бронирования, технология строительства гостиниц и обслуживания клиентов, подготовка специалистов).

Устойчивый рост спроса на услуги туризма, а также проводимая правительствами многих стран политика стимулирования развития отрасли создают предпосылки для роста капитальных вложений. При этом объем инвестиций в туризм растет быстрее, чем в другие отрасли экономики. По расчетам специалистов Всемирной туристской организации, в настоящее время суммарные вложения в сферу туризма в мире на годовой основе оцениваются в 1,6 триллиона долларов, что составляет 11,8% всех инвестиций в экономику стран мира.

Большая часть инвестиций приходится на гостиничное хозяйство. Даже в регионах с развитой туристской индустрией какими, например, являются Европа и Северная Америка, не прекращается строительство новых гостиниц и модернизация устаревшей базы. В ряде случаев вложения в туриндістрию и создание совместных предприятий

---

<sup>206</sup> Tourism Highlights 2008, World Tourism Organization, Madrid 2008.

в известной степени являются стимулирующим фактором инвестиционной активности в других секторах экономики.

Так, в бывшем СССР в конце 80-х и начале 90-х годов прошлого столетия, в начале экономических реформ, первыми совместными предприятиями с привлечением иностранных инвестиций стали реконструированные или вновь построенные гостиничные предприятия. Достаточно упомянуть гостиницы «Савой», «Метрополь», «Славянская» в Москве, «Астория», «Европейская» в Санкт-Петербурге.

По данным бывшего Госкоминтуриста СССР иностранные компании инвестировали в эти проекты порядка 100 млн. долларов, что имело мультипликативный эффект в строительной промышленности, транспорте, производстве сувениров и других сферах экономической и коммерческой деятельности.

Многие из указанных гостиниц вошли в состав международных гостиничных «цепей» («Мэриотт», «Интер Континентал», «Рэдиссон» и др.), которые можно отнести к категории транснациональных корпораций (ТНК).

В связи с этим, в международных туристских операциях процессы транснационализации и связанная с этим инвестиционная деятельность традиционно рассматриваются на примере гостиничного хозяйства, поскольку в деятельности гостиничных цепей они проявляются наиболее отчетливо.

По оценкам международных экспертов в ближайшие годы гостиничная индустрия будет развиваться высокими темпами. Инвесторы всего мира обратили внимание на эту перспективную сферу хозяйствования и уже сделали значительные вложения в обновление и расширение гостиничной базы, внедрение современных технологий для создания инновационных форм обслуживания. Прогнозируемый бум скорее всего послужит толчком к усилению процессов концентрации и кооперации, созданию новых гостиничных цепей.

Большинство ТНК в туризме базируются в странах так называемой «триады» США, ЕС и Японии. Только в США, Великобритании и Франции базируется более половины штаб-квартир крупнейших международных гостиничных «цепей».

В настоящее время само гостиничное хозяйство мира переживает переломный период. Происходит структурная перестройка сектора, меняются формы организации и управления производством, модели осуществления транснациональной деятельности, внедряются современные технологии.

Современный этап развития гостиничной индустрии (с 1950 года) характеризуется рядом особенностей, обусловленным влиянием целого комплекса факторов и тенденций. Рост конкуренции на гостиничном рынке и необходимость отелей все больше ориентироваться на удовлетворение потребностей определенного круга людей привел к четкой специализации предприятий гостиничной индустрии. Современные гостиницы разделяются по месторасположению (курортные: пляжные и горнолыжные, транзитные, городские, придорожные), по категориям клиентов (высокого класса, туристические, бюджетные гостиницы), по целям постояльцев (для отдыха, деловые, туристические).

Выход на рынок новых компаний, благодаря большей универсализации условий и правил для всех участников процесса, одновременно способствует развитию конкуренции.

Конкуренция также обостряется под влиянием таких серьезных факторов, как развитие стратегий поглощения и консолидации. В качестве примеров консолидации

и поглощения в гостиничном бизнесе можно привести покупку американской цепи «Motel-6» французской компанией «Accor», «Holiday Inn» присоединилась к «Inter Continental Group», приобретение компанией «Marriott» группы «Renaissance & Ramada» с последующей продажей «Ramada». Консолидация позволяет объединившимся компаниям получать преимущества от увеличения объема их присутствия на уже действующем рынке, завоевания новых сегментов, сокращать расходы за счет объединения деятельности по маркетингу и продвижению своего продукта, подготовке кадров и управлению производством.

С процессами консолидации тесно связано увеличение числа гостиничных цепей, ассоциаций и прочих объединенных структур. В этой связи, одним из серьезных факторов, повлиявших на формирование существующей ситуации на рынке гостиничных услуг, служит стратегия продвижения торговых марок, получающих в последнее время более широкое распространение и теснящих понятия о «классности» и «звездности» гостиничных услуг.

Исследования, проведенные британскими специалистами, показали, что при объединении гостиниц в цепи, доходность одного номера возрастает в 7 раз по сравнению с независимыми гостиницами.

Концепция международной гостиничной цепи возникла в Северной Америке в конце 1950-х гг. Ее базовый принцип — использование имиджа торговой марки для продвижения гостиничного продукта на внутреннем и зарубежном рынках.

Однако основой для реализации названных выше программ является политика создания гостиничных брэндов для консолидации капитала при последующих инвестициях. Например, компания «Inter Continental Group» ежегодно на эти цели расходует не менее 500 млн. долларов.

Как указывалось выше, управляющие компании, девелоперы и инвесторы, осуществляющие международные операции, используют в настоящее время несколько организационных форм по управлению зарубежными предприятиями, входящими в систему или «гостиничные цепи». Это включает в себя как полное владение гостиницами, создание совместных предприятий, так и заключение договоров по франчайзингу и соглашений по управлению. Эти формы не только варьируются в зависимости от характера деятельности и концепций предприятий, но и могут одновременно использоваться в рамках одной и той же компании в различных странах. Что определяет оптимальный выбор организационной формы для конкретного гостиничного предприятия, функционирующего на международном рынке?

По сути, существует два основных вида «гостиничных цепей»: интегрированные «цепи», которые созданы из однородных единиц, пользующихся преференциальным и особым финансовым режимом, и гостиничный консорциум, объединяющий независимые отели.

Интегрированные гостиничные «цепи» производят и продают продукт, который последователен и однороден. Они руководствуются прямо контрактом на управление или косвенно через франчайзинговую систему. Существуют «гибриды», такие как «Hilton» и «Marriott», действующие под собственным именем или предоставляющие свои торговые марки на условиях франчайзинга отдельным отелям. Основные интегрированные цепи действуют в США: «Хоспиталити Франчайз Системс», «Холидэй Инн Уорлдвайд» и др.

Наиболее часто и широко применяемой стратегией роста гостиничных компаний в последние годы является использование франчайзинговых отношений, которые в конечном счете предполагают не только использование названия компании, но и ее методы управления предприятием, подготовки кадров, формы и характер маркетинговых мероприятий.

Безусловными лидерами в области управления на основе франчайзинга являются «Cendant Corp.» и «Choice Hotels International», причем в данных цепочках представлены исключительно франчайзинговые гостиницы. Остальные компании предлагают как оперативное управление, так и управление на основе франчайзинга. Характерными примерами являются «Inter Continental Hotels Group», «Marriott International», «Accor», «Global Hyatt Corp.». В настоящее время на московском рынке также представлены отели указанных цепочек, работающих на разных принципах. Например, «Marriott» управляет напрямую лишь двумя гостиницами: «Renaissance Moscow» и «Courtyard by Marriott», остальные три — «Marriott Royal Aurora», «Marriott Grand» и «Marriott Tverskaya» управляются на франчайзинговой основе, где оператором является компания «Interstate», которая недавно также взяла в управление «Holiday Inn Lesnaya», «Holiday Inn Sushevskaya» и «Hilton Leningradskaya».

Помимо франчайзинга, интегрированными гостиничными цепочками используется управление по контракту, который также способствовал гостиничному буму в 1970-е годы. Этот метод не требует значительного авансового финансирования, а часто и вовсе обходится без него. Даже если корпорация принимает участие в строительстве гостиницы, собственность затем может передаваться крупной банковской корпорации или страховой компании.

Обычно предусматривается передача управления собственностью на срок пять, десять или двадцать лет. За это компания получает управленческое вознаграждение в виде определенного процента от валового или чистого операционного дохода, обычно в размере от 2 до 4,5%. В настоящее время это чаще всего минимальное вознаграждение в 2% плюс прибавка в виде поощрительно вознаграждения, размеры которого зависят от доходности предприятия. Некоторые контракты предусматривают в первый год выплату 2%, во второй — 2,5%, в третий и последующие годы — 3,5%. В последние годы гостиничные компании все чаще делают выбор в пользу контрактного управления их собственностью, так как в этом случае меньше капитала оказывается связанным в управлении, чем при варианте чистого владения собственностью. Некоторые компании управляют большим количеством гостиниц на основе «портфельного подхода» — управление однотипными гостиницами («Marriott International», «Accor», «Extended stay America»).

В последнее время контракты на управление все больше предусматривают увеличение ответственности управленческих компаний за приток акционерного капитала. Самая заметная черта современных контрактов на управление — увеличение числа договариваемых в нем положений. Например, в некоторых случаях владельцы соглашаются на долевое участие в прибыли. При выборе управляющей компании больше всего обращается внимание на опыт и надежность, умение составлять отчеты, умение общаться с клиентами, управлять персоналом, отработанность стратегий по повышению доходности на практическом уровне, неоднократно доказанную способность добиваться строгих операционных стандартов, заданных клиентами.

В условиях расширения международных контактов каждая гостиничная компания стремится найти себе местного партнера или владельца недвижимости, с которым можно было бы создать совместное предприятие. Кроме того, часто гостиничные цепи выходят на рынок ценных бумаг, становясь публичными, и привлекают капитал посредством продажи своих акций. Одним из лидеров в этом направлении является корпорация «Inter Continental Hotels Group».

Сама по себе индустрия менеджмента консолидируется, в результате чего институциональные владельцы предприятий знают, что они могут теперь привлечь компании, особенно крупные, с большой капитализацией, способные обеспечивать доходность инвестиций до 10–20%.

Можно выделить еще одно направление — создание гостиничных объединений. Для того чтобы противостоять конкуренции со стороны интегрированных и франчайзинговых цепей, независимые гостиницы объединяются в гостиничные консорциумы. Гостиничный консорциум выигрывает от экономии на общих мероприятиях по маркетингу, приобретении оборудования, объединении в единую компьютерную систему бронирования. Концепция гостиничного консорциума в последнее время стала очень популярной, и их число значительно выросло. Самый крупный гостиничный консорциум в мире — «Best Western International», насчитывает 3350 гостиниц и 270 тыс. номеров. Стоимость членства — 1% оборота после уплаты налогов. В Европе по количеству консорциумов лидирует Франция, где на их долю приходится около четверти всех отелей страны. В Великобритании объединенные в консорциумы гостиницы обеспечивают 60% общего предложения гостиничных номеров.

Помимо объединения в консорциумы и интегрированные цепи гостиницы создают различные «семейства» или ассоциации. Качество предоставляемых услуг в них контролируется независимыми комиссиями. Наглядным примером служит ассоциация «Leading Hotels of the World», объединяющая более 430 пятизвездочных отелей класса «де люкс».

Особое место всегда занимают проекты, имеющие общегосударственное и региональное значение, где помимо заинтересованности инвесторов и операторов необходима действенная государственная поддержка. При том не только путем прямого финансирования, но и создании благоприятного климата для вложения капиталов (налоговая система, гарантия вложений, участие в кадровом обеспечении вводимых в строй предприятий и т. д.).

Именно такая координация усилий позволила сформировать необходимую финансовую базу (около 10 млрд. долларов) для создания к 70-м годам прошлого столетия крупные и экономически эффективные курортные зоны в Испании и Турции.

В настоящее время одним из наиболее значимых и крупных проектов является создание спортивно-курортных объектов в районе г. Сочи в Российской Федерации к зимней Олимпиаде 2014 года. Правительство РФ сформировало концепции реализации этого проекта таким образом, чтобы с активным участием частных российских и иностранных инвесторов на высоком качественном уровне в установленные сроки решить все поставленные задачи.

Специфика российского гостиничного бизнеса, накладывающая отпечаток и на управление им, заключается в разнородности продукта. В России действуют и постсоветские частные гостиницы, и муниципальные объекты, а также гостиницы,

принадлежащие одновременно частным собственникам и государству. Наличие в одной структуре разных собственников, иногда с кардинально противоположными интересами, отражается на эффективности деятельности предприятий.

Главная причина медленного развития международных гостиничных сетей в Москве и России — это отсутствие подходящих под строительство гостиниц участков, а также огромное количество административных барьеров.

Не являясь владельцами гостиниц, международные цепи чаще идут на управление и на продажу франшизы. И здесь возникает проблема иного свойства, а именно, проблема развития национальных брендов. На стороне известного иностранного оператора опыт в среднем 30–50 лет, у российских компаний — не более 10 лет. Присутствие международного оператора рассматривается как фактор повышения доходности гостиничного объекта и снижения сроков его окупаемости благодаря ряду факторов.

Прежде всего, это профессиональная управленческая команда. После заключения договора с зарубежным оператором, последний присылает своих сотрудников — так называемую «команду по открытию», имеющую опыт работы в других странах, в которую обычно входят генеральный менеджер, специалисты по маркетингу, финансовые контролеры, шеф-повар. Проводятся частые тренинги для местного персонала.

Во-вторых, зарубежный оператор приносит не только узнаваемый бренд, но и собственные стандарты, а также подключение гостиницы к глобальным сетям бронирования. Гостиницы высокой ценовой категории должны предоставлять постояльцам высокое качество обслуживания и быть доходными для своих владельцев. Иностранные операторы в отличие от российских могут гарантировать сервис международного уровня и стабильно высокое наполнение номерного фонда в течение всего года.

Таким образом, российские управляющие компании пока не могут создать серьезную конкуренцию западным операторам. Сложность становления российских цепей состоит не только в уровне разработанности стандартов — их нетрудно позаимствовать, легко также разработать и поддержать программу стимулирования клиентов, предоставляя различные бонусы и скидки. Сложность в том, чтобы сделать бренд узнаваемым. У российских операторов нет сложившейся системы резервирования и отработанных каналов распределения, а значит, и узнаваемость бренда низка.

Тем не менее, можно выделить несколько факторов, стимулирующих создание и развитие российских управленческих компаний. В первую очередь, плата за привлечение мирового оператора достаточно высока. Гонорары зарубежных операторов в среднем составляют 3% от валовых продаж плюс 10% от валовой операционной прибыли. Помимо этого, управляющая компания взимает плату за рекламные мероприятия, маркетинговые исследования, оговаривает комиссию за установку и работу системы резервирования и бронирования.

В связи с этим на протяжении нескольких последних лет в профессиональной среде не утихают дискуссии о необходимости создания национальных гостиничных цепочек.

Российские компании явно обладают преимуществом знания местного рынка, динамичности при решении сложных вопросов, связанных, например, с простыми согласованиями массы нормативных и административных документов.

Возможен вариант управления отечественным оператором с одновременной покупкой франшизы у международной цепи.

Очевидно, что основная масса объектов, находящихся под управлением отечественных операторов, одновременно является их собственностью, если не полностью, то в какой-то части. Это вполне объяснимо. На начальном этапе формирования и мировым гостиничным цепочкам приходилось вкладывать собственный капитал. И только по мере развития стандартов и повышения узнаваемости брендов компании с мировым именем стали заключать контракты на управление, а позже получила широкое распространение продажа франшизы. По сути, гостиничные операторы достигли такого уровня, когда они могут торговать именем и получать огромные прибыли.

Для формирования национальных цепей потребуется не один десяток лет. А для выхода на мировой рынок — серьезные примеры успешного управления гостиничным предприятием. Пока же можно говорить лишь о начальном этапе развития национальной системы гостиничного управления.

Располагая огромным туристским потенциалом, Россия занимает весьма скромное место на международном туристском рынке. К сожалению туризм, несмотря на очевидные экономические выгоды и стимулирующие меры Правительства, пока не дает оснований иностранным инвесторам активизировать свою деятельность на российском рынке. Их действия, в большинстве случаев, ограничиваются участием в управлении или оснащении уже построенных российскими фирмами и организациями за свой счет гостиниц. Хотя включение российских предприятий в международные гостиничные цепи и сети бронирования дает положительный экономический эффект.



# **Экономическое сотрудничество России и Финляндии: инвестиционные и инновационные аспекты**

Тетерин М. А.

Финляндия является одним из наиболее важных стратегических и торгово-экономических партнеров России. Это объясняется не только общей историей и близким соседством, но также стабильным экономическим сотрудничеством. Финская экономика входит в число наиболее успешных экономик мира, что неоднократно подтверждалось первенством Финляндии в престижном рейтинге конкурентоспособности государств Всемирного экономического форума (ВЭФ). Несмотря на это, Финляндия, как и Россия, в равной степени озабочена сохранением и повышением своей конкурентоспособности. Вызовы современности, связанные с быстрым старением населения, ростом производственных издержек, усилением конкуренции и изменениями, происходящими в мировой экономике, заставляют финнов задуматься, на чем будет основано благосостояние страны в будущем. Россия, в свою очередь, провозгласила в качестве приоритета дальнейшего социально-экономического развития инновационный путь. Очевидно, что для осуществления данной задачи России необходимо внимательно изучать и адаптировать опыт зарубежных стран. Перспективы диверсификации российской экономики и усиления конкурентных позиций Финляндии связаны в первую очередь с возможностью взаимовыгодного сотрудничества в инвестиционной и инновационной сферах.

Россия обладает рядом конкурентных преимуществ, во многом недостающих Финляндии. Это богатые природные ресурсы, относительно низкая стоимость факторов производства, емкий рынок, большой промышленный потенциал, что создает предпосылки для оптимизации цепочки создания стоимости финских компаний путем осуществления прямых инвестиций, создания совместных предприятий, стратегических альянсов и т. д.

Финляндия в свою очередь обладает столь необходимым для России высоким инновационным потенциалом и опытом реализации международных стратегий развития, что создает возможность сотрудничества в сфере высоких технологий.

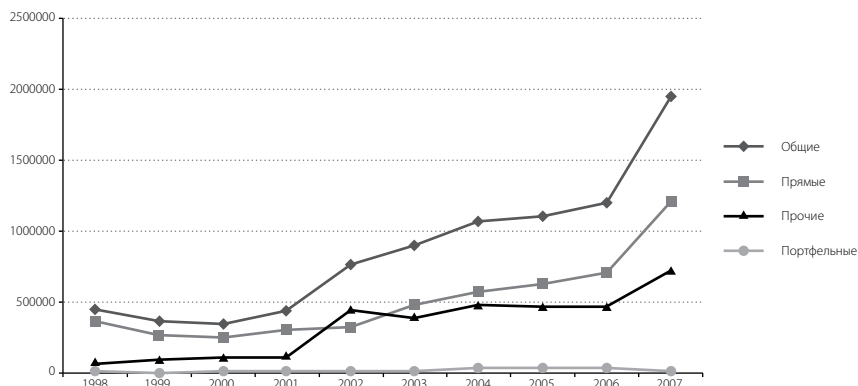
### Инвестиционные аспекты российско-финского экономического сотрудничества

Опыт российско-финского сотрудничества в сфере реализации совместных инвестиционных проектов имелся еще в советский период, начиная с конца 1970-х гг. Примером такого сотрудничества может служить строительство Костомукшского горно-обогатительного комбината в г. Костомукша Карельской АССР, строительство атомной электростанции в г. Ловииса, металлургического завода в г. Раахе, расширение и реконструкция Светогорского целлюлозно-бумажного комбината в г. Светогорске, Ленинградская область. С 1987 г. финские компании активно включились в процессы создания совместных предприятий (СП) на территории бывшего СССР. Финляндия занимала 2-е место по числу созданных СП после Германии, на нее приходилось около одной трети всех СП с участием зарубежных компаний на территории бывшего СССР.

После распада СССР, Россия имела сравнительно низкую инвестиционную привлекательность в целом, и для финских инвесторов в частности. Однако, начиная с 2000 г., ситуация постепенно начала меняться в лучшую сторону, и объем финских инвестиций в Россию рос из года в год. В результате, на 1 января 2008 г. объем накопленных инвестиций из Финляндии в российскую экономику составил 1953 млн. долл. США, или 0,88% от всех накопленных в России иностранных инвестиций.

Отличительной особенностью финских инвестиций, в отличие от структуры всех накопленных в России иностранных инвестиций, где преобладают прочие инвестиции, является наибольший удельный вес прямых инвестиций — 61,8%, или 1207 млн. долл. США<sup>207</sup>. Усиление тенденции роста прямых инвестиций является подтверждением стремления финского бизнеса вкладывать финансовые средства в реальный сектор российской экономики.

**График 1**  
Динамика накопленных финских инвестиций в экономике России, 1997–2007 гг. (тыс.долл.США)



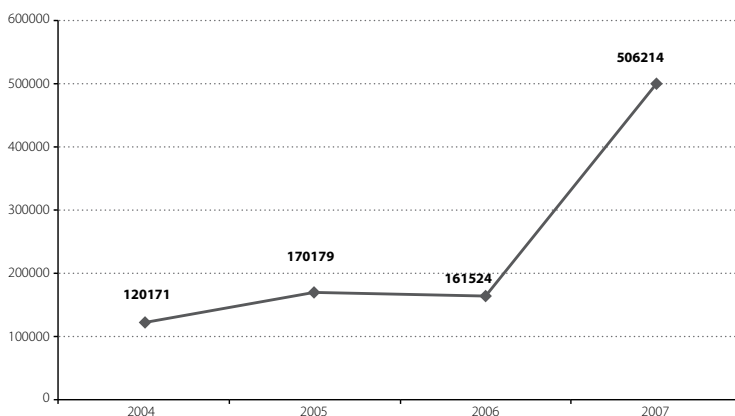
Источник: данные Росстата за 1998–2007 гг.

<sup>207</sup> Росстат.

В 2007 г. объем прямых финских инвестиций увеличился на 214% по сравнению с показателем 2006 г. и стал основным фактором роста показателя общих поступивших инвестиций из Финляндии в Россию. Согласно данным Росстата объем прямых финских инвестиций, поступивших в экономику России в 2007 г., составил 506 млн. долл. Столь динамичный рост связан в частности с существенным улучшением инвестиционного климата, что нашло свое отражение в оценке финского экспортно-импортного агентства Finvera, которое в 2007 г. охарактеризовало Россию как страну с относительно низким финансово-кредитным риском, соответственно повысив ее рейтинг до трех баллов (по 7-бальной шкале данной организации).

### График 2

Динамика поступивших финских прямых инвестиций в Россию в 2004–2007 гг. (тыс.долл.США)



Источник: данные Росстата за 2004–2007 гг.

По географической направленности основной объем накопленных инвестиций из Финляндии приходится на Северо-Западный регион России, где традиционно аккумулируется более 50% общего объема финских инвестиций в российскую экономику. Это вызвано как чисто географическим фактором — этот регион наиболее близок к Финляндии и, соответственно, к уже освоенным финскими фирмами рынкам, так и наиболее динамичным развитием данного региона России. Основные кластеры Финляндии и Северо-Западного региона России (лесной, энергетический, металлургический, информационно-телекоммуникационный, строительный и т. д.) совпадают, что создает значительные возможности для развития российско-финского сотрудничества.

При анализе состояния и развития российских инвестиций в экономику Финляндии становится очевидным, что как и в случае с финскими ПЗИ, Россия не является ведущим инвестором в экономику Финляндии. Российская Федерация занимает 11 место по объему накопленных ПЗИ, и как страна — инвестор в эконо-

мику Финляндии занимает более серьезные позиции, нежели как страна-реципиент финских ПЗИ<sup>208</sup>.

Проанализировав статистику, можно заключить, что масштабы инвестиционной кооперации России и Финляндии относительно невелики. При сопоставлении инвестиционных и торговых связей между Россией и Финляндией возникает определенное несоответствие: роль России в финской внешней торговле существенно более весома, нежели в инвестиционном сотрудничестве. Занимая 3-е место среди внешнеторговых партнеров Финляндии, Россия удерживает лишь 19 место среди стран-реципиентов финских ПЗИ. Более 90% финских ПЗИ приходится на Европу и Северную Америку. Уровень издержек производства там не ниже финского, однако решающим фактором принятия инвестиционных решений становится близость к основным рынкам. В эти регионы направляется 80% финского экспорта.

Несмотря на очевидный потенциал инвестиционного взаимодействия двух стран, российский рынок для финнов продолжает оставаться лишь одним из возможных объектов вложений, и его привлекательность постоянно соотносится с развитием других потенциальных рынков.

Неблагоприятными факторами развития инвестиционного сотрудничества для финнов по-прежнему остаются политическая нестабильность, законодательная база, коррупция, регулирование ПЗИ, непрозрачность компаний и низкая корпоративная культура. Для российских инвесторов сдерживающими факторами выступают: узость финского рынка, высокие производственные издержки и ограниченное число инвестиционных возможностей.

Анализируя характерные формы кооперации российских и финских компаний необходимо отметить стремление к усилению корпоративного контроля над дочерними и совместными предприятиями. Как правило, бизнес — стратегии финских и российских инвесторов предполагают полный финансовый контроль над собственными проектами. Участие партнеров в реализации данных проектов часто ограничивается лишь оказанием консалтинговых услуг, поставками и установкой части необходимого предприятия инвестора оборудования, выполнением части строительных и монтажных работ.

Финны создают в России обрабатывающие предприятия двух типов. Во-первых, это производства потребительского характера для быстро расширяющегося российского рынка — пищевая, химическая, строительная промышленность, изготовление упаковки, полиграфической продукции, а также энергетика. Во-вторых, предприятия, нацеленные на вывоз продукции за рубеж, первоочередное значение для которых имеет низкий уровень издержек на местное сырье и рабочую силу. Всего в России насчитывается около 800 компаний с участием финского капитала.

Самые крупные единовременные вложения в 2000–2005 гг. в производство шин осуществил концерн Nokian Renkaat (150 млн. евро). Концерны Stora Enso и Fortum вложили также по 150 млн. евро, но в несколько проектов. К ним близок издательский концерн Sanoma-WSOY — 142 млн. евро. За ними следуют Fazer и Neste Oil — по 100 млн. евро. Stokmann инвестировал 82 млн. евро. Лесные кон-

---

<sup>208</sup> Там же.

церы UPM-Kymmene и Metsa-Botnia инвестировали соответственно 62 и 50 млн. евро — в 3 раза меньше, чем Stora Enso. Флагман же финского бизнеса концерн Nokia — явный аутсайдер: не производит и не выказывает никаких намерений производить мобильные телефоны или системы связи в России. Слишком много проблем с организацией такого производства, в частности с налогообложением импортных комплектующих.

Крупнейший финский энергетический концерн Fortum, опираясь на долговременный опыт сотрудничества с ОАО РАО «ЕЭС России», стал единственным иностранным игроком на российском энергетическом рынке. Владение примерно третью ОАО «Ленэнерго» и приобретение в конце 2006 г. 12, 5 % ОАО «Петербургская генерирующая компания» обеспечивают финскому энергоконцерну 25% акционерного капитала Территориальной генерирующей компании (ТГС-1). Компания Neste Oil продолжила курс на отказ от собственной нефтедобычи, продав в конце 2005 г. компании «ЛУКОЙЛ» свою 50%-ную долю в капитале их совместного предприятия «СеверТЭК». В 2005 г. лакокрасочная компания Tikkurila приобрела ведущую российскую компанию «Краски Текс», а в 2006 г. — 70% компаний «Гамма» и «Охтинский завод порошковых красок» — важных производителей промышленных красок.

Концерн Kesko, занимающийся оптовой торговлей продуктами питания, товарами повседневного спроса и стройматериалами, стал первой иностранной компанией в Санкт-Петербурге, действующей в сфере розничной торговли стройматериалов. Подразделение концерна Rautakesko, вложило 8,3 млн. евро в 55% акций торговой сети стройматериалов «Строймастер», на долю которой приходится 20% местного рынка этих материалов.

Российские ПЗИ, направленные в Финляндию, осуществляются в основном в энергетической и металлургической отраслях. Возможности для расширения корпоративного присутствия российских компаний в различных секторах энергетики Финляндии весьма значительны. Это связано, прежде всего, с растущей зависимостью Финляндии от поставок энергоресурсов из России. Сегодня Финляндия приобретает в России более 80% сырой нефти, более 90% природного газа, около 13% электроэнергии и т. д.

Газпром является крупным акционером финского газового монополиста Gasum. Находящиеся под контролем российского капитала компании Teboil, Suomen Petrooli, Crudex Oil Products и более десятка мелких нефтетрейдинговых компаний удерживают более 30% финского рынка нефтепродуктов. РАО Nordic, принадлежащее на 60% РАО «ЕЭС России» и на 40% концерну «Росэнергоатом», импортируют в Финляндию электроэнергию и является самостоятельным игроком на энергетической бирже скандинавских стран NordPool.

С другой стороны, Финляндия в лице своей ведущей энергетической компании Fortum принимает участие в нефтедобыче на территории Республики Коми, владеет крупным пакетом «Ленэнерго», которая в свою очередь осуществляет поставки электроэнергии в Финляндию. Сооружение Северо-Западной ТЭЦ в Санкт-Петербурге также протекало под управлением компании Fortum.

Российская компания «Норильский никель» владеет заводом по рафинированию никеля в финском городе Harjavalta, путем покупки никелевого бизнеса американской компании OM Group за 408 миллионов долларов США.

В 2007 г. в России была завершена реализация ряда финских проектов, а именно:

- проект строительства завода по производству строительных звуко- и теплоизоляционных материалов — ООО «Сан –Гобэн Изовер Егорьевск», Егорьевский район Московской области (участник: финское подразделение французского концерна «Сан –Гобэн Изовер Ою»);
- проект строительства завода по производству радиоэлектронных компонентов для телекоммуникаций — ЗАО «Элкотек», г. Санкт-Петербург (участник: концерн «Элкотек Нетворк Корпорэйшн»);
- проект строительства торгового центра «Стокманн» — ЗАО «Стокманн», г. Москва (участник: концерн «Стокманн»);
- проект расширения сети автозаправочных станций «Несте» — ООО «Несте Санкт-Петербург», г. Санкт-Петербург. (участник: концерн «Несте»);
- проект расширения действующего лесоперерабатывающего предприятия — ООО «Сетлес», поселок Импилахти Питкярантского района, Республика Карелия (участник: концерн «Стора Энсо»);
- проект расширения действующего лесоперерабатывающего предприятия — компания «Сетрест» (дочерняя компания концерна «Стора Энсо»), поселок Неболчи, Любытинский район Новгородской области (участник: ООО «Сетново»);
- проект строительства мультимодального комплекса контейнерной обработки грузов — ООО «Контейнершипс ИСТ» пос. Янино Всеволожского района Ленинградской области (участник: концерн «Контейнершипс»);
- проект строительства дистрибуционно — логистического центра — ООО «Оннинен», Всеволожский район Ленинградской области (участник: концерн «Оннинен»);
- проект строительства завода по производству гофрированного картона и упаковки из него ЗАО «Стора Энсо Пэкэджин», Арзамасский р-н Нижегородской области (участник: концерн «Стора Энсо»).

Наиболее крупными финскими проектами, находящимися в стадии реализации в России, являются:

- приобретение у РАО «ЕЭС России» «Территориальной генерирующей компании №10» и осуществление инвестиционной программы по удвоению ее мощностей. Проект осуществляется финским концерном Fortum, общий объем инвестиций по проекту может составить 2,7 млрд. долл. США, срок планируемого окончания проекта — 2012 г.;
- строительство комплекса предприятий «Гринстейт» (Ломоносовский район Ленинградской области). Проект осуществляется финским концерном «ЮИТ», общий объем инвестиций по проекту может составить 670 млн. долл. США, срок планируемого окончания проекта — 2010 г.;
- строительство офисно-гостиничного комплекса в районе аэропорта «Пулково-2» (г. Санкт-Петербург). Проект осуществляется финской компанией «Эке Груп», общий объем инвестиций по проекту может составить 190 млн. долл. США, срок планируемого окончания проекта — 2009 г.;
- создание «технологической деревни» (г. Санкт-Петербург). Проект осуществляется финским фондом «Ситра» и компанией «СПОНДА», общий объем инвестиций по проекту может составить 180 млн. долл. США, срок планируемого окончания проекта — 2010 г.;

- создание сети технопарков (г. Санкт-Петербург). Проект осуществляется финской компанией «Технополис», общий объем инвестиций по проекту может составить 153 млн. долл. США, срок планируемого окончания проекта — 2010 г.;
- приобретение завода по производству строительных металлических конструкций «Вентал» (г. Обнинск Калужской области) и модернизация его основных фондов. Проект осуществляется финскими компаниями «Руукки Констракшн» и «Руукки Металз» (входят в состав концерна «Руукки»), общий объем инвестиций по проекту может составить 150 млн. долл. США, срок планируемого окончания проекта — 2009 год<sup>209</sup>.

### **Инновационные аспекты российско-финского экономического сотрудничества**

Наиболее значимым с точки зрения повышения конкурентоспособности обеих государств, в особенности России, является сотрудничество в сфере высоких технологий и инноваций. Под высокими технологиями подразумеваются не только новейшие космические, информационные, медико-биологические и нанотехнологии, которые будут определять темпы научно-технического прогресса стран в XXI веке, но и высокие технологии в таких традиционных и специфических для Финляндии и России отраслях, как энергетика, судостроение, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, химическая, пищевая промышленность и другие. Формы инновационного сотрудничества могут быть различными — это создание технологических и инновационных центров, технопарков, бизнес-инкубаторов, совместных венчурных фондов, совместных высокотехнологичных производств, развитие совместной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

В настоящее время существуют прекрасные возможности сочетания российских интеллектуальных, промышленных, сырьевых и иных ресурсов с финскими технологиями.

В России наука является национальным достоянием, оставшимся в наследство от советских времен. Однако сегодняшний инновационный потенциал относительно низок. В настоящее время в России отсутствует целостная, эффективная инновационная система, которая способствовала бы научно-техническому обмену, коммерциализации новых разработок.

Финляндия же превратилась в одну из передовых стран в области высоких технологий в последнее десятилетие, что явилось основным источником экономического роста и повышения конкурентоспособности страны. Благодаря разумной и взвешенной технологической политике в Финляндии сформировалась целостная инновационная система, представляющая собой важный механизм обмена знаниями и научными разработками, и являющаяся ключевым фактором высокой конкурентоспособности финской экономики. Университеты, научно-исследовательские центры, инновационные предприятия и предприятия-заказчики услуг по НИОКР тесно сотрудничают друг с другом, образуя единую, взаимосвязанную сеть. Развитие технологий составляет важную часть промышленной политики Финляндии и поддерживается на высшем правительственном уровне.

---

<sup>209</sup> Информация Торгового представительства Российской Федерации в Финляндии.

Как Россия, так и Финляндия, осознают потенциальные возможности инновационной кооперации. Финляндия может предложить для России лучшую в мире инновационную среду, Россия со своей стороны предлагает прочные традиции аналитической научной работы. Наиболее интересным для России, с точки зрения организации взаимного сотрудничества, представляется использование опыта финских партнеров в организации механизмов трансфера высоких технологий в бизнес — то в чем Финляндия достигла впечатляющих результатов. Финляндия же предъявляет большой спрос на разработку программного обеспечения российскими специалистами и аутсорсинг.

В недавнее время в России начала активно формироваться экономическая, политическая и юридическая основа для будущего российско-финского инновационного сотрудничества. Российское правительство отчетливо осознает, что в современном глобальном мире нельзя пренебрегать опытом высокоразвитых государств. Поэтому экономическим отношениям с Финляндией руководство нашей страны уделяет самое пристальное внимание. Примером этому служит недавний визит в Финляндию министра экономического развития и торговли России Эльвиры Набиуллиной и встреча сопредседателей Межправительственной Российско-Финляндской комиссии по экономическому сотрудничеству (МПК), которую она возглавляет с российской стороны.

В рамках заседаний МПК регулярно проходят различные форумы, например «Дни российской экономики в Финляндии». В ноябре 2007 г. в Москве прошли встреча и переговоры тогдашнего председателя правительства РФ Виктора Зубкова с премьер-министром Финляндии Матти Ванханеном, на которых детально обсуждались наиболее актуальные проблемы двустороннего торгово-экономического сотрудничества, в частности, в области высоких технологий.

Совместная заинтересованность инвесторов и государства в успехе инновационного развития России способствует быстрому формированию правового поля с целью эффективной работы индустрии высоких технологий. Во многом этому способствует сотрудничество с программой ТАСИС, которая помогает выработать необходимые законодательные акты для цивилизованной научно-технической и инновационной работы.

Правительство Российской Федерации проводит активную политику, направленную на повышение конкурентоспособности малого предпринимательства, уделяя особое внимание обеспечению доступа к финансовым ресурсам, инфраструктуре, знаниям и технологиям, развитию человеческого капитала. В рамках федеральной программы поддержки малого предпринимательства создаются бизнес-инкубаторы, венчурные фонды, технопарки, особые экономические зоны. Особые экономические зоны создаются четырех типов: технико-внедренческие (Зеленоград, Дубна Московской области, Санкт-Петербург и Томск), производственные (Липецкая область и Татарстан), туристско-рекреационные (Калининградская обл., Ставропольский край, Краснодарский край, Алтайский край, Республика Алтай, Иркутская обл. и Бурятия) и портовые (в процессе создания). Представляется, что для финских компаний имеются хорошие возможности участия во всех типах ОЭЗ — особенно в технико-внедренческих и портовых, где они имеют признанный опыт и компетентность.

Российская промышленность растет и начинает скупать малые компании с уникальными научно-техническими компетенциями. Государство накопило достаточно средств для того, чтобы минимизировать инвестиционные риски частных инвесторов,



решивших войти в венчурный бизнес, применяя целый спектр инструментов для поддержки этого направления.

Финансированием инновационных проектов занимаются Инвестиционный Фонд, Банк Развития, Российская венчурная компания. Инвестиционный фонд Российской Федерации действует по принципу частно-государственного партнерства, его главные задачи — создание и развитие крупных объектов инфраструктуры и инновационных систем. Банк Развития осуществляет функции по предоставлению кредитов, выдаче гарантий, участию в капитале компаний, страхованию экспортных кредитов (не конкурируя с коммерческими финансовыми институтами) с соблюдением принципов публичности, безубыточности, экологической ответственности. Основные отраслевые приоритеты Банка — авиастроение и космический комплекс, судостроение, электронная промышленность, нанотехнологии, атомная энергетика и другие приоритетные отрасли.

Важным шагом на пути формирования инновационной системы в России стало создание в 2006 году ОАО «Российская венчурная компания» — государственного фонда венчурных фондов Российской Федерации. При ее создании широко использовался зарубежный опыт организации поддержки бизнеса, в частности финский. Неудивительно, что в Совет директоров компании, наряду с представителями России, был избран сопредседатель, господин Эско Ахо, президент Фонда SITRA, осуществляющего финансирование прикладных исследований в Финляндии. ОАО «Российская венчурная компания» инвестирует свои средства в инновационный сектор через посредство частных венчурных фондов, предоставляя каждому из них 49% от их инвестиционных ресурсов. В данной области Россия крайне заинтересована в привлечении финского опыта.

Весной 2007 года российское правительство объявило о национальной инициативе развития нанотехнологий в Российской Федерации. Планируется, что к 2015 г. на развитие НИОКР в этой сфере будет выделено более 5 млрд. евро<sup>210</sup>. Руководителем программы по развитию нанотехнологий выступает министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко. Головным научным институтом по развитию наноиндустрии в России является Курчатовский институт. В последнее время активным образом осуществляется российско-финское сотрудничество в сфере нанотехнологий, инициаторами которого выступают как финская, так и российская стороны. Целью данного сотрудничества является интеллектуальное и финансовое участие обеих сторон в совместных проектах в наноиндустрии. С финской стороны главным координирующим органом и финансовым институтом выступает фонд Tekes.

Наглядным примером инновационного сотрудничества России и Финляндии является подписание соглашения о строительстве в Санкт-Петербурге технопарка с участием финской фирмы Technopolis. Technopolis OY — самая крупная финская компания, специализирующаяся на предоставлении операционной среды для высокотехнологических компаний и широкого набора услуг, включающего современные помещения, услуги для бизнеса и программы по развитию бизнеса. Порядка 930 компаний и 12000 человек работают в технологических парках Technopolis.

---

<sup>210</sup> Из выступления Э. С. Набиуллиной на Форуме по развитию экономического партнерства между Россией и Финляндией, 15 ноября 2007 г., Хельсинки..

В 2006 г. на базе Регионального Фонда научно-технического развития Санкт-Петербурга (РФНТР) и при поддержке Федерального Агенства по науке и инновациям Российской Федерации (Роснауки) был создан Российско-Финский Инновационный Центр (RFIC). Основной задачей центра является формирование инфраструктуры продвижения российских наукоемких товаров и услуг на рынок Финляндии, а также установление кооперационных связей между российскими и финскими компаниями по определенным сферам деятельности. Основные направления деятельности центра: бизнес-кооперация в инновационной сфере; мониторинг международных инициатив; инфраструктура сетевого взаимодействия и повышение квалификации менеджеров<sup>211</sup>.

В 2008 г. в Санкт-Петербурге состоялось открытие финско-российского центра FinNode, планирующего стать основным посредником между российскими и финскими инновационными компаниями. Предполагается, что FinNode будет предоставлять довольно много разнообразных услуг. Например таких, как продвижение инноваций, коммерческая реализация инноваций, услуги по защите интеллектуальной собственности, привлечению инвестиций, найму персонала, образованию, а также управлению проектами. FinNode — относительно новая структура, которая основана Министерством экономического развития Финляндии. В нее входят все главные инновационные фирмы Финляндии (TEKES, SITRA, FINPRO). Кроме того, активное участие в работе инновационного центра принимают Академия Финляндии и Государственный центр по изучению технологий. FinNode в России входит в глобальную сеть финских инновационных центров. Немногим ранее уже были открыты центры в Шанхае и Калифорнии. Такое разрастание финских структур выгодно и России: через петербургский FinNode теперь можно будет напрямую сотрудничать с Китаем и с США.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что максимальное использование имеющихся взаимных возможностей будет способствовать укреплению долгосрочной конкурентоспособности как России, так и Финляндии. Важной задачей для России в настоящее время является развитие собственной технологической и инновационной базы, а также внедрение и адаптация уже существующих в мире технологий. Для достижения этой цели в первую очередь необходимо выстроить эффективную, отвечающую современным требованиям инновационную систему. Успех формирования такой системы во многом связан с тем, насколько России удастся воспользоваться опытом высокоразвитых государств, в частности Финляндии. Современное развитие двухсторонних экономических отношений России и Финляндии свидетельствует о благоприятных перспективах дальнейшего сотрудничества. В российском правительстве сформировалось четкое понимание того, что именно кооперация в инновационной сфере позволяет наиболее эффективно адаптировать передовой зарубежный опыт к российским условиям и может стать важнейшим условием ускоренного социально-экономического развития России в будущем. Скорее всего, уже в ближайшем времени мы сможем наблюдать удачные примеры российско-финского инновационного сотрудничества в создании высокотехнологичных товаров.

---

<sup>211</sup> <http://www.rfic.ru>

## Об авторах

**Абрамова Анна Владимировна** — к.э.н., ст. преподаватель кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Васильев Дмитрий Евгеньевич** — Аспирант Всероссийской академии внешней торговли

**Дегтерев Денис Андреевич** — к.э.н., руководитель магистерских программ по направлению экономике МГИМО (У) МИД России

**Еремеев Сергей Владимирович** — Аспирант кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД РФ

**Захаров М. С.** — Аспирант Всероссийской академии внешней торговли

**Исаченко Татьяна Михайловна** — к.э.н., доцент кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Козеняшев Кирилл Андреевич** — аспирант кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Коновалова Дарья Игоревна** — к.э.н., доцент кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Костюнина Галина Михайловна** — д.э.н., профессор кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Ливенцев Николай Николаевич** — Заслуженный деятель науки России, профессор, д.э.н.

**Платонова Ирина Николаевна** — д.э.н., профессор, зав. кафедрой МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Пронина Н. К.** — соискатель кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Ревенко Лилия Сергеевна** — д.э.н., профессор кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Резников Ян Григорьевич** — Аспирант Всероссийской академии внешней торговли

**Ружинская Татьяна Игоревна** — к.э.н., доцент кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Савинов Юрий Анатольевич** — д.э.н., профессор кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Синякова Анна Филимоновна** — аспирантка кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России

**Тетерин Михаил Алексеевич** — аспирант МГИМО (У) МИД России

**Улин Денис Сергеевич** — к.э.н., преподаватель кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России