**Тема 16 «Концессионное направление привлечения иностранного капитала»**

**План работы**

Введение 2

1. Понятие концессии 4

2. Концессионное направление как источник привлечения иностранного

капитала 8

3. Правовая база реализации концессионной политики на территории РФ и ее регионов 10

4. Преимущества и недостатки привлечения иностранных инвестиций в форме концессий 12

Заключение 15

Практическое задание 16

Список использованных источников 21

**Введение**

В настоящее время открываются новые перспективы притока иностранных инвестиций в российскую экономику.

Первое, самое главное направление привлечения иностранного капитала – освоение с его помощью невостребованного научно-технического потенциала России, особенно на конверсируемых предприятиях оборонной промышленности. Второе направление – расширение и диверсификация экспортного потенциала России. Третье направление – создание импортозамещающих производств, развитие производства товаров народного потребления, продовольственных товаров, медикаментов. Четвертое направление – сфера транспорта и связи, отрасли инфраструктуры. Пятое направление – содействие притоку иностранных инвестиций в трудоизбыточные регионы (в первую очередь в Центральный и Северо-Западный), в восточные районы страны, обладающие богатыми природными запасами.

Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для достижения среднесрочных целей – выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоления спада производства и ухудшения качества жизни россиян. При этом необходимо иметь ввиду, что интересы российского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов – с другой, непосредственно на совпадают. Россия заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщение потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесение в наше общество западной управленческой культуры.

Иностранные инвесторы, естественно, заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка России, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники. Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его по мерам экономического регулирования на достижение общественных целей.

Россия, обладающая огромным экономическим потенциалом и богтейшими природными ресурсами, сегодня использует этот ресурс не достаточно рационально. Такое положение вызвано комплексом причин. Рост промывшленности и производства сдерживаются, в частности, недостатком, а также низким уровнем развития производственных мощностей и транспортной инфраструктуры в богатых природными ресурсами регионах. Для изменения ситуации необходимы крупные инвестиции, одним из источников которых может быть партнерство государства и частного сектора в форме концессионных отношений. Использование концессионных соглашений в промышленности должно способствовать мобилизации финансовых ресурсов для успешного решения ряда важных государственных задач. Например, лес, наряду с нефтью и газом, может служить источником крупных бюджетных поступлений; промышленность имеет существенное значение для эффективного решения первостепенной социальной проблемы – обеспечения населения доступным жильем.

Россия уже имела богатый исторический опыт привлечения концессионного капитала в промышленность. С принятием в 2005 г. Федерального закона «О концессионных соглашениях» исследование результатов этого опыта приобретает особую актуальность, поскольку данный закон, впервые после 1920-х гг., создает институциональные условия развития концессионных отношений в промышленности страны.

Целью работы является выявление условий привлечения и результатов использования иностранного концессионного капитала промышленности РФ.

Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

* проанализировать основные условия концессионных договоров;
* установить и обобщить производственные и финансовые итоги работы концессионных обществ;
* определить социально-экономический эффект, полученный от деятельности концессионных обществ.

Предмет исследования – социально-экономические отношения, складывавшиеся в процессе привлечения иностранного концессионного капитала в российскую промышленность.

Теоретической и методологической основами исследования послужили фундаментальные и прикладные исследования отечественных и зарубежных ученых и практиков, посвященные проблемам сотрудничества государства и частного капитала на концессионной основе.

**1. Понятие концессии**

«Концессия» в переводе с латинского – разрешение или уступка, договор, заключаемый государством с частным предпринимателем. Концессия представляет собой акт передачи общественной властью находящихся в ее собственности объектов инфраструктуры или других общественных служб третьей стороне для управления ими при условии принятия последней на себя предпринимательского риска и обязанностей по эксплуатации оборудования (директива ЕС 93/37/ЕЕС).

Под концессией понимается система отношений между публично-правовым образованием (государством либо муниципальным образованием) – концедентом, с одной стороны, и юридическим или физическим лицом – концессионером, с другой стороны. Данные отношения возникают в связи с предоставлением последнему прав по владению, пользованию и ограниченному распоряжению публичной собственностью и/или прав на осуществление видов публичной деятельности на основании возмездного и возвратного договора.[[1]](#footnote-1)

По концессионному соглашению 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.[[2]](#footnote-2)

Концессионное соглашение является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами. К отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении, если иное не вытекает из настоящего Федерального закона или существа концессионного соглашения.

В системе договоров концессия занимает промежуточное положение между приватизацией и функционированием государственных предприятий. В случае приватизации во главу угла ставится поиск эффективного собственника, которому собственность будет передаваться навсегда. При концессионных соглашениях задача заключается в том, чтобы привлечь эффективного управляющего, а также определить порядок действий концессионера, размер платежей и их структуру, при этом собственность на объекты инфраструктуры сохраняется у государства (муниципального образования). Если же управляющий оказывается неэффективным, то у государства (муниципалитета) есть право на расторжение договора, при этом все вложенные концессионером на данный момент инвестиции сохраняются. При концессионных соглашениях именно концессионер и рискует, и, как правило, авансирует концедента.

Главная особенность концессионного соглашения состоит в том, что объекты договорных отношений (имущество, отдельные виды деятельности) находятся в безраздельном, монопольном обладании только одной из сторон соглашения, а именно государства или иного публично – правового образования. Другая сторона соглашения – это всегда частное лицо, принимающее на себя определенные обязательства в обмен на предоставляемые ему права. Вот почему в отличие, например, от обычного гражданско-правового договора, по которому стороны просто обмениваются правами и обязанностями, концессионное соглашение, по представлениям правовой теории, изначально выступает, скорее, как акт наделения (дарения, пожалования, уступки) со стороны государства правами, которые недоступны или ограниченно доступны в гражданском обороте[[3]](#footnote-3)

Российское природопользовательское законодательство, как и аналогичное зарубежное, а также концессионное законодательство, предоставляют концессионеру не имущество как таковое, а право пользования или исключительное право пользования имуществом. В данном случае право пользования, тем более исключительное право пользования – это вовсе не аналог одноименного арендного права. Оно сопоставимо лишь с титульным арендным владением и пользованием, но в действительности полнее, весомее, "качественнее" арендных прав.

Резко контрастирует с арендой и общепринятое в концессионном договоре положение, согласно которому право собственности на имущество концессионера, приобретенное или созданное им для концессионных целей, подлежит безвозмездной передаче концеденту (государству или иному публично – правовому образованию) по истечении срока действия договора. Арендным отношениям такое правило неизвестно.

Еще одно отличие аренды от концессии становится очевидным из ст. 613 ГК РФ, согласно которой передача имущества в аренду не является основанием для прекращения или изменения прав третьих лиц на это имущество. Концессионная практика исходит из иной посылки: имущество, право пользования которым предоставляется концессионеру, должно быть предварительно очищено от любых чужих прав на него. Это означает, что в концессию передается, как правило, казенное имущество государства или муниципальных образований.

Предметом концессионного соглашения могут являться объекты государственной (муниципальной) собственности, природные ресурсы, виды деятельности, отнесенные к государственной монополии. Типичные сферы концессии: недропользование, транспорт, коммунальная сфера[[4]](#footnote-4).

Одна из наиболее распространенных разновидностей концессий – так называемая концессия публичной службы (concession de service public) – представляет собой соглашение государственного или муниципального органа, выступающего от имени концедента, с частным лицом (концессионером) на оказание последним какого-либо вида общественных (прежде всего коммунальных) услуг населению.[[5]](#footnote-5)

Отличительные черты концессионного контракта[[6]](#footnote-6):

– полное или частичное обеспечение инвестиций концессионером;

– единый, глобальный и комплексный характер контракта;

– направленность на эксплуатацию концессионером;

– свобода концепции обслуживания или эксплуатации инфраструктур;

–концессионер является распорядителем сооружения;

– свобода управления концессионером по контракту;

– задействование государственной (муниципальной) собственности преимущественно на долгий период времени;

– наличие смешанной ответственности концессионера и концедента на длительный срок.

Концессионный договор в качестве **обязательных условий** должен содержать следующую информацию:[[7]](#footnote-7)

* срок действия концессионного договора;
* виды деятельности, осуществляемой в соответствии с договором, или описание имущества, являющегося объектом концессии;
* права сторон по принятию решений, связанных с выполнением договора;
* обязательства концессионного органа перед концессионером по выдаче ему разрешительных документов, необходимых для осуществления предусмотренной договором деятельности;
* право собственности на произведенную продукцию и полученную прибыль (доходы);
* территорию РФ или ее часть, на которой концессионер имеет право, в том числе и исключительное, осуществлять отдельные виды деятельности (если объектом концессии является право на осуществление отдельных видов деятельности), а также программу и график работ, выполняемых в соответствии с договором;
* обязанность концессионера соблюдать трудовое законодательство РФ и правила техники безопасности;
* обязанность концессионера соблюдать законодательство РФ в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов;
* порядок проверки деятельности концессионера;
* ответственность сторон договора;
* порядок и орган разрешения споров (включая международный арбитраж для иностранного инвестора), вытекающих из концессионного договора.

В инвестиционном договоре с иностранными инвесторами может быть предусмотрен отказ государства от судебного иммунитета, иммунитета в отношении предварительного обеспечения иска и исполнения судебного и (или) арбитражного решения.

Условия концессионных договоров сохраняют силу в течение всего срока действия этих договоров. Изменение условий допускается только с взаимного согласия сторон.

Концессионный договор может заключаться на срок до 99 лет.

**2. Концессионное направление как источник привлечения иностранного капитала**

Концессионный договор (концессия) – наиболее традиционная и широко известная форма привлечения иностранных частных инвестиций в целях освоения и хозяйственной эксплуатации природных ресурсов принимающей страны. Известно, например, что концессионной формой и близкими ей договорными формами пользуются более 120 государств мира.

Российская экономика сегодня нуждается в концессиях, потому что действующий в стране уже десять лет административно – разрешительный, лицензионный порядок природопользования оказался неэффективным, не сумел создать организационно – правовых предпосылок для массового притока частных инвестиций в ключевые сырьевые отрасли экономики.

По данным Госкомстата РФ и оценкам РАН, ресурсный потенциал России составляет 340 - 380 трлн.долл., т. е. 80 - 85% национального богатства РФ (в национальном богатстве России 10 - 12% составляет производственный капитал).[[8]](#footnote-8)

Концессионная, договорная система, уравнивающая в правах частного инвестора и государство и гарантирующая стабильность договорных условий концессии, должна привлечь в природопользовательские отрасли российской экономики столь необходимые для них частные инвестиции. Но это только часть задачи. Другая ее часть заключается в том, чтобы создать правовую основу для договорного использования государственной и муниципальной собственности за пределами природопользовательских отраслей.

Специфика современных условий концессии как специфической формы привлечения иностранного капитала проявляется в том, что она не является формой прямых иностранных инвестиций, так как не предполагает безвозвратного перехода прав собственности на имущество.[[9]](#footnote-9) Вследствие этого реализация инвестиционных программ фактически является доходом бюджета и в статистике, как считают экономисты, может быть отнесена к категории бюджетных инвестиций. Вместе с тем, если в концессии не используются широко прямые иностранные инвестиции, то портфельные инвестиции, напротив, в этой области довольно распространены.

Хотя концессия во многом схожа с арендой, но в экономическом плане аренда не отвечает требованиям инвестиционного проекта (тем более – условиям проектного финансирования), которым как раз полностью соответствует современная концессия. Традиционно аренда – это найм имущества, должное состояние которого обязан поддерживать арендодатель. Это не выход для российской экономики, отчаянно нуждающейся в немедленном притоке капитальных вложений. И хотя арендным договором тоже можно предусмотреть обязанности арендатора по приумножению и обновлению арендованного имущества, подлинный инвестиционный проект может быть реализован только в концессионной форме с предоставлением концессионеру индивидуальных рентных, налоговых, валютных режимов.

Зарубежная концессионная практика свидетельствует о том, что при благоприятных объективных условиях (богатые и доступные природные ресурсы, благоприятная конъюнктура и т. п.) общие, суммарные поступления в пользу государства от нормально функционирующей и достаточно "зрелой" недропользовательской (например, нефтяной) концессии могут достигать 80 и более процентов совокупных доходов инвестора.

Таким образом, концессионное соглашение призвано закрыть огромную нишу договорно-предпринимательских отношений, регулирование которых не обеспечивается гражданско-договорным законодательством РФ. Чтобы убедиться в этом, достаточно показать специфические отличия концессионного договора, позволяющие ему опосредовать отношения, недоступные гражданским договорам, прежде всего арендному и подрядному. Между тем в зарубежной литературе (иногда и в законодательстве) концессия и аренда, концессия и подряд нередко отождествляются.

**3. Правовая база реализации концессионной политики на территории РФ и ее регионов**

Важнейшей компонентой правового регулирования концессионных отношений является совокупность нормативных актов, относящихся к концессионным соглашениям. В странах, где имеется развитое концессионное законодательство, сложившееся за длительную историю его формирования, действует большое количество нормативно-правовых документов, регулирующих концессионную деятельность вообще, а также в отдельных отраслях производства, в частности.

Основным законодательным актом, регулирующим концессионную деятельность в РФ является Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 115-ФЗ О концессионных соглашениях, который призван создать правовую основу для широкого притока иностранного частного капитала в российскую экономику и взаимовыгодного сотрудничества с ним.

В контексте положений Федерального закона от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» концессия определяется как система отношений между государством (концедентом) и юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом прав по владению, пользованию, а при определенных условиях и распоряжению государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление отдельных видов государственной деятельности. Договор концессии как регулятивное средство привлечения иностранных инвестиций регламентирует основные условия, правила, гарантии, права и обязанности сторон в рамках концессии. Концессионный договор заключается между концедентом и концессионером во исполнение принятого концедентом акта (закона или административного акта).

Согласно Закону "Об инвестиционной деятельности" и Закону "Об иностранных инвестициях", инвесторами могут быть любые юридические и физические лица, включая российские и иностранные фирмы, компании, предприятия, организации или ассоциации, международные организации, а также иностранные государства. Последняя категория инвесторов нетипична для концессионных отношений.

Объекты, в отношении которых могут заключаться концессионные договоры, делятся на три большие группы. Первую образуют природные ресурсы, ко второй можно отнести иные объекты государственной собственности. Не всякие, однако, объекты из этих двух групп могут получить статус концессионных. Согласно ст. 3 Закона, таковыми могут быть только те из них, которые не находятся в оперативном управлении или в хозяйственном ведении государственных учреждений, организаций или предприятий. Иными словами, в концессию передаются только такие государственные имущества, которые полностью "очищены" от чужих прав и обременении и входят в категорию так называемых казенных имуществ.

Третья группа объектов – являющиеся монополией государства отдельные виды деятельности, которые могут быть переданы в концессию частным инвесторам. Включение в сферу действия Закона объектов второй и третьей групп свидетельствует о том, что Закон трактует концессионный договор более широко, чем зарубежное законодательство, которое ограничивает концессионные отношения в основном сферой природопользования.

Специфика концессионного договора в большой степени обусловливается особой правовой природой указанных трех групп объектов государственной собственности.

В России, в отличие от ряда других стран, пока не существует закона о суверенных иммунитетах, предусматривающего возможность добровольного отказа государства от своих иммунитетов. И хотя все законодательные акты, начиная с Конституции РФ и Гражданского кодекса, предусматривают равенство прав иностранных субъектов российской экономики с местными предпринимателями, отсутствие общих четких положений об отказе от суверенных иммунитетов способно поставить под угрозу имущественные права иностранных концессионеров.

**4. Преимущества и недостатки привлечения иностранных инвестиций в форме концессий**

Концессия как форма привлечения крупного иностранного капитала имеет преимущество перед другими формами мобилизации капитала, которое обусловлено внешнеполитическим положением России и заключается в предоставлении иностранному промышленнику более определенных гарантий прибыли в форме прописанных в договоре условий эксплуатации конкретного промышленного предприятия. Россия, таким образом, может получить из-за границы денежный и промышленный капитал, а также предпринимательский опыт иностранных специалистов.

По концессионному договору одна сторона (концедент) предоставляет другой стороне (концессионеру) на срочной и возмездной основе за счет и на риск концессионера при условии осуществления концессионером предусмотренных концессионным договором инвестиций:

· право пользования либо исключительное право пользования государственным или муниципальным имуществом, право на создание (строительство) концессионного объекта либо право на создание (строительство) такого объекта с правом пользования этим объектом. При этом под концессионным объектом понимается имущество, подлежащее передаче в соответствии с концессионным договором в состав государственной или муниципальной собственности после завершения создания (строительства) этого имущества или после истечения указанного в концессионном договоре периода, в течение которого концессионеру принадлежит право пользования этим имуществом.

· право осуществления в пределах определенной концессионным договором территории отдельных видов деятельности, исключительное право на осуществление которых принадлежит государству.

Концессионный договор применяется при:

· пользовании природными ресурсами на территории Российской Федерации, континентальном шельфе Российской Федерации и в исключительной экономической зоне Российской Федерации;

· строительстве и/или эксплуатации объектов производственной и социальной инфраструктуры (в частности, железных и автомобильных дорог и дорожного хозяйства, трубопроводов, гидротехнических систем, морских, речных и аэропортов, линий связи, объектов по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии, объектов туризма, гостиничного хозяйства, культуры, науки, здравоохранения, образования);

· строительстве и/или эксплуатации объектов муниципального и коммунального хозяйства (водо-, электро-, тепло- и газоснабжения, городских инженерных сетей, общественного транспорта, коммунальных общественных центров, зданий и сооружений, благоустройства территорий, утилизации мусора, ритуальных услуг, содержания, эксплуатации и ремонта зданий и сооружений муниципального жилого фонда);

· управлении государственными и муниципальными предприятиями;

· осуществлении отдельных видов деятельности, исключительное право на которые принадлежит государству.

Благодаря государственно-частному партнерству органы власти могут освободиться от забот по управлению процессом производства, (а в случае концессии и от забот по вложению инвестиций в соответствующие виды имущества) и сосредоточиться на регулировании отрасли (в том числе тарифном) и контроле за качеством предоставляемых услуг, в то время как частный оператор, для которого данная деятельность является профессиональной, будет искать пути ее оптимизации для обеспечения требуемого качества обслуживания потребителей. Это может дать ощутимую выгоду местному сообществу в виде повышения качества предоставляемых услуг, а также принести политические дивиденды местным властям.

При использовании концессионной формы сотрудничества сокращается время сооружения объектов и освоения месторождений полезных ископаемых.

При концессионной форме сотрудничества основная часть валютных поступлений за пользование концессиями может быть получена в более короткие сроки, чем при использовании других форм международного сотрудничества.

Однако с созданием государственно-частных партнерств могут быть сопряжены не только выгоды, но и определенные риски и угрозы.

Одним из недостатков концессии является то, что ограничиваются права правительства принимающей страны по участию управлении и не допускается его вмешательство в деятельность фирмы. Этот недостаток можно устранить, оговорив в концессионном соглашении участие государственного ведомства в качестве партнера по совместному предприятию, а также обязательства иностранной нефтяной компании по подготовке кадров.

Слабый контроль регулирующих органов может приводить, а зачастую уже и приводит к изъятию монопольной ренты ориентированными прежде всего на получение прибыли частными компаниями-операторами. Для более эффективного контроля необходимо обеспечить должную прозрачность финансовой деятельности частных компаний и построить систему мониторинга за исполнением ими условий заключенных договоров, включая контроль реализации согласованной производственной и (в случае концессии) утвержденной инвестиционной программ.

**Заключение**

Инвестиционная деятельность национальных либо иностранных инвесторов в отношении недр, вод, лесов, земель и объектов, находящихся только в собственности государства, а также деятельность, на осуществление которой распространяется исключительное право государства, в РФ могут осуществляться на основе концессионного договора инвесторов с Правительством РФ.

Концессия - это договор на сдачу в эксплуатацию на определенных условиях земли, природных ресурсов, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству. Концессии являются средством мобилизации валютных средств при минимальных затратах собственных капитальных вложений.

В России имеется огромный потенциал для развертывания инвестиционной деятельности на основе концессий. Однако сегодня этот потенциал не только не используется, но и для многих концессионные договоры непонятны и чужеродны. В то время европейские страны успешно пользуются этим инструментом.

Безусловно, не стоит рассматривать концессию в качестве идеального инструмента для решения всех проблем, имеющихся на сегодняшний день в России, в первую очередь в коммунальной сфере. Однако в ряде случаев именно концессия может стать самым эффективным, а порой и единственным способом привлечь частные инвестиции в те сферы хозяйства, которые государство не может или по каким-то причинам не хочет приватизировать.

Широкое внедрение концессии возможно только в случае реализации четкой тарифной политики, позволяющей окупать вложенные инвестиции в течение рассчитанного периода времени.

**Практическое задание**

Расчет привлекательности привлечения иностранного капитала в форме создания совместных предприятий.

Решение задачи основано на методике многомерного сравнительного анализа и основных подходах используемых рейтинговым агентством «Эксперт-РА»

Исходные данные для решения задачи представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Первая буква фамилии Х – Я | Последняя цифра зачетной книжки 6 – 0 | | | |
| Показатель | Регион «А» | Регион «В» | Регион «С» |
| Количество ПИИ, единиц | 13 | 15 | 13 |
| Индекс изменения количества ПИИ | 0,83 | 0,91 | 0,8 |
| Численность работающих на ПИИ, человек | 600 | 750 | 700 |
| Индекс изменения численности | 0,75 | 0,83 | 0,85 |
| Объем производимой продукции (работ, услуг) на ПИИ, тыс. руб. | 321 | 460 | 219 |
| Индекс изменения произведенной продукции (работ, услуг) | 1,2 | 1,3 | 1,31 |
| Объем реализации продукции (работ, услуг) ПИИ на внутреннем рынке, тыс. руб. | 123,7 | 135 | 172 |
| Индекс изменения реализации продукции (работ, услуг) ПИИ на внутреннем рынке | 1,02 | 1,05 | 1,09 |
| Внешнеторговый оборот ПИИ, тыс. руб. | 6,75 | 8,9 | 8,3 |
| Индекс изменения внешнеторгового оборота | 0,9 | 0,95 | 1,11 |

На основе методики агентства «Эксперт-РА» в качестве составляющее привлекательности инвестиционных ресурсов в форме создания предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) введены две самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал региона и региональный коэффициент риска.

Исходя из того, что региональный коэффициент риска есть отношение средневзвешенного индекса риска страны в целом к доле риска для конкретного региона, используют формулу:

,

где  – доля риска -ого региона.

Инвестиционный потенциал региона определяют по формуле

,

где  – привлекательность ПИИ в -ом регионе;  – общий потенциал ПИИ в -ом регионе.

Для определения потенциалов текущих показателей используют формулу



где  – текущий показатель деятельности ПИИ в -ом регионе;  – индекс, учитывающий текущее состояние, динамику и характеристики показателей ПИИ в -ом регионе.

Расчет потенциалов текущих показателей по регионам проведем в таблице 2.

Потенциал количества ПИИ

* Регион «А» – = 13 \* 0,83 = 10,79
* Регион «В» – = 15 \* 0,91 = 13,65
* Регион «С» – = 13 \* 0,8 = 10,4

Потенциал численности работающих на ПИИ

* Регион «А» – = 600 \* 0,75 = 450
* Регион «В» – = 750 \* 0,83 = 622,5
* Регион «С» – = 700 \* 0,85 = 595

Потенциал производства продукции ПИИ

* Регион «А» – = 321 \* 1,2 = 385,2
* Регион «В» – = 460 \* 1,3 = 598
* Регион «С» – = 219 \* 1,31 = 286,89

Формируем матрицу исходных данных в таблице 3.

Таблица 2 – Результаты расчета потенциалов текущих показателей по регионам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Входные данные | | | |
| Показатель | Регион «А» | Регион «В» | Регион «С» |
| Количество ПИИ, единиц | 13 | 15 | 13 |
| Индекс изменения количества ПИИ | 0,83 | 0,91 | 0,8 |
| Численность работающих на ПИИ, чел. | 600 | 750 | 700 |
| Индекс изменения численности | 0,75 | 0,83 | 0,85 |
| Объем производимой продукции (работ, услуг) на ПИИ, тыс. руб. | 321 | 460 | 219 |
| Индекс изменения произведенной продукции (работ, услуг) | 1,2 | 1,3 | 1,31 |
| Объем реализации продукции (работ, услуг) ПИИ на внутреннем рынке, тыс. руб. | 123,7 | 135 | 172 |
| Индекс изменения реализации продукции (работ, услуг) ПИИ на внутреннем рынке | 1,02 | 1,05 | 1,09 |
| Внешнеторговый оборот ПИИ, тыс. руб. | 6,75 | 8,9 | 8,3 |
| Индекс изменения внешнеторгового оборота | 0,9 | 0,95 | 1,11 |
| Выходные данные | | | |
| Показатель | Регион «А» | Регион «В» | Регион «С» |
| Потенциал количества ПИИ, единиц – | 10,79 | 13,65 | 10,4 |
| Потенциал численности работающих на ПИИ, человек – | 450 | 622,5 | 595 |
| Потенциал производства продукции ПИИ, тыс. руб. – | 385,2 | 598 | 286,89 |
| Потенциал реализации продукции ПИИ на внутреннем рынке, тыс. руб. – | 126,174 | 141,75 | 187,48 |
| Потенциал внешнеторгового оборота ПИИ, тыс. руб. – | 6,075 | 8,455 | 9,213 |

Таблица 3 – Матрица исходных данных потенциалов текущих показателей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регионы | Потенциал количества ПИИ | Потенциал численности работающих на ПИИ | Потенциал производства продукции ПИИ | Потенциал реализации продукции ПИИ на внутреннем рынке | Потенциал внешнеторгового оборота ПИИ |
| Регион «А» | 0,7905 | 0,7229 | 0,6441 | 0,6730 | 0,6594 |
| Регион «В» | 1 | 1 | 1 | 0,7561 | 0,9177 |
| Регион «С» | 0,7619 | 0,9558 | 0,4797 | 1 | 1 |

Согласно таблице исходных данных по каждой графе определяем максимальный показатель, который принимаем за единицу. Затем все элементы данной графы делим на данный пок азатель. В результате получаем матрицу стандартизированных коэффициентов (таблица 4.).

Таблица 4 – Матрица стандартизированных коэффициентов данных потенциалов текущих показателей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регионы | Потенциал количества ПИИ | Потенциал численности работающих на ПИИ | Потенциал производства продукции ПИИ | Потенциал реализации продукции ПИИ на внутреннем рынке | Потенциал внешнеторгового оборота ПИИ |
| Регион «А» | 0,8832 | 0,8131 | 1 | 0,8252 | 1 |
| Регион «В» | 1 | 1 | 0,9670 | 1 | 0,9971 |
| Регион «С» | 0,2426 | 0,2720 | 0,3194 | 0,3990 | 0,5245 |

Все элементы созданной матрицы возводим в квадрат, суммируем и из полученной величины извлекаем квадратный корень. Результаты расчета представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Матрица стандартизированных коэффициентов данных потенциалов текущих показателей

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регионы | Потенциал количества ПИИ | Потенциал численности работающих на ПИИ | Потенциал производства продукции ПИИ | Потенциал реализации продукции ПИИ на внутреннем рынке | Потенциал внешнеторгового оборота ПИИ | Полученные рейтинговые оценки |
| Регион «А» | 0,6249 | 0,5226 | 0,4149 | 0,4529 | 0,4348 | 1,5653 |
| Регион «В» | 1 | 1 | 1 | 0,5717 | 0,8422 | 2,1009 |
| Регион «С» | 0,5805 | 0,9136 | 0,2302 | 1 | 1 | 1,9298 |

Полученные рейтинговые оценки ранжируем и определяем место каждого региона по полученным показателям. Результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Рейтинговая оценка регионов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Регионы | Рейтинговая оценка | Место |
| Регион «А» | 1,5653 | 3 |
| Регион «В» | 2,1009 | 1 |
| Регион «С» | 1,9298 | 2 |

Согласно проведенным расчетам наиболее привлекательным для иностранного капитала является регион «В». Регион «С» уступает ему незначительно. А вот регион «А» в данном случае непривлекателен для иностранных инвестиций.

Для изменения ситуации в регионе «А» следует расширить объемы производства и численность работающих, а также наращивать внешнеторговый и внутренний обороты.

**Список использованных источников**

1. Федеральный закон от 06 июля 2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (в ред. Федеральных законов от 08.11.2007 N 261-ФЗ, от 04.12.2007 N 332-ФЗ, от 30.06.2008 N 108-ФЗ, от 17.07.2009 N 145-ФЗ, от 17.07.2009 N 164-ФЗ, от 02.07.2010 N 152-ФЗ)
2. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 12 июля 1999 г. – №28. – Ст.3493.
3. Астапов К.Л. Законодательное регулирование инвестиций в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях // Законодательство и экономика. – 2004. – №5.
4. Великомыслов Ю.Я. Иностранные инвестиции. Международно-правовое и внутригосударственное регулирование деятельности предприятия с иностранными инвестициями. // Allpravo.Ru – 2005.
5. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом реальных характеристик экономической среды / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц // «Аудит и финансовый анализ». – 2009. – № 3. – С. 97-137.
6. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Обзор законодательства об иностранных инвестициях // Право и экономика. – №3, 4. – 2003 г.
7. Ершов Ю. Подходы к реформированию инвестиционного климата в России: законодательная база // Внешнеэкономический бюллетень. – 2003. – №6.
8. Исупова С.А. Концессионные договоры и практика их применения в европейских странах (на примере Германии) // "Бюджет" №5, 2007 г.
9. Мартусевич, Р.А. Государственночастное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р.А. Мартусевич, С.Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. – 240 с.
10. Мосин А. А. Предпринимательско-правовые средства привлечения иностранных инвестиций в экономику России :Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. /А. А. Мосин; Российская академия наук. Институт государства и права. -М.,2009. -25 с.
11. Парфенов А. Е. Иностранный концессионный капитал в советской лесной промышленности: условия привлечения и результаты использования : 1918-1930 гг. – Волгоград, 2007. – 174 с.
12. Платонова Н.Л. Законодательное регулирование иностранных инвестиций в экономику России // Гражданин и право. – 2000. – №6.
13. Семилютина Н.Г. Инвестиции и рынок финансовых услуг: проблемы законодательного регулирования / Н.Г. Семилютина // «Журнал российского права». – 2007. – №2.
14. Сосна С.А. Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве// «Корпоративный менеджмент». – 2005. – №8. С. 33-41
15. Сосна С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика. М., 2002. 315 С.
16. Сосна C.А. Концессионные договоры с иностранными инвесторами // Опубликовано в книге "Правовое регулирование иностранных инвестиций в России", Москва, РАН, Институт государства и права, 2005 год, с. 66-76
17. Степанов О. Создание и ликвидация организаций с иностранными инвестициями // Финансовая газета. Региональный выпуск – № 49, декабрь – 2003 г.
18. Чекунова С.А. Правовое положение иностранных инвестиций в России // Законодательство и экономика. – 2003. – №5.

1. Исупова С.А. Концессионные договоры и практика их применения в европейских странах (на примере Германии) // "Бюджет" №5, 2007 г. [↑](#footnote-ref-1)
2. Федеральный закон от 06.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (в ред. от 02.07.2010 N 152-ФЗ) [↑](#footnote-ref-2)
3. Сосна С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика. М., 2002. С. 27 – 28. [↑](#footnote-ref-3)
4. Парфенов А. Е. Иностранный концессионный капитал в советской лесной промышленности: условия привлечения и результаты использования: 1918-1930 гг. – С. 38 [↑](#footnote-ref-4)
5. Сосна С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика. М., 2002. С. 42. [↑](#footnote-ref-5)
6. Сосна С.А. Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве// «Корпоративный менеджмент». – 2005. – №8. – С. 34 [↑](#footnote-ref-6)
7. Сосна C.А. Концессионные договоры с иностранными инвесторами // Опубликовано в книге "Правовое регулирование иностранных инвестиций в России", Москва, РАН, Институт государства и права, 2005 год, с. 66-76 [↑](#footnote-ref-7)
8. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом реальных характеристик экономической среды / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц // «Аудит и финансовый анализ». – 2009. – № 3. – С. 97-137. [↑](#footnote-ref-8)
9. Мосин А. А. Предпринимательско-правовые средства привлечения иностранных инвестиций в экономику России: - с. 3 [↑](#footnote-ref-9)