**Содержание**

**Введение............................................................................................…………..3**

**Создание и управление компанией за рубежом.............................……...12**

**Глава 1. Мировая практика международного движения капитала….12**

**1. Направления вывоза прямых инвестиций............................…………14**

**2. Мотивы вывоза прямых инвестиции....................................………….15**

**3. Режим для иностранных инвестиций за рубежом.................………...17**

**Глава 2. Особенности вывоза российских прямых инвестиций......….19**

**1. Масштабы, география и отраслевая направленность инвестиций................................................................................…………19**

**2. Главные причины вывоза предпринимательского**

**капитала из России..................................................................………....24**

**3. Перспективы вывоза предпринимательского капитала.......….25**

**Глава 3. Особенности работы компаний с российским капиталом налоговых гаванях и офшорных центрах......................................………27**

**1. Что такое и зачем нужен офшор………………………………………..27**

**2. Работа в налоговых гаванях и офшорных центрах...........…………..30**

**Список используемой литературы..................................................……….37**

**Введение**

Анализ прямых инвестиций за рубежом целесообразно на­чать с терминологии и краткого экскурса в основные теории международного движения капитала.

*Основные термины и понятия*

*Международное движение капитала —* это помещение и функционирование капитала за рубежом прежде всего с целью его самовозрастания, хотя и не только для этого. Вкладывая капитал за рубежом, инвестор осуществляет *зарубежные ин­вестиции* (инвестиции за рубежом). Такими инвестициями яв­ляются все виды имущественных и интеллектуальных цен­ностей, вкладываемые отечественными инвесторами за рубежом в объекты предпринимательской и других видов де­ятельности. Капитал, который вывозится, ввозится и функци­онирует за рубежом, можно разделить на частный и государ­ственный. Он может иметь денежную и товарную форму, быть краткосрочным и долгосрочным, выступать как ссудный или предпринимательский.

В свою очередь, предпринимательский капитал (и частично ссудный) представлен прямыми и портфельными инвестици­ями. Для *прямых* инвестиций характерно то, что инвестор учас­твует в управлении объектом, в который вложен его капитал. *Портфельные* инвестиции такого контроля обычно не дают и представлены отдельными акциями и небольшими пакетами акций, а также облигациями и другими ценными долгосроч­ными бумагами. Именно прямые инвестиции ассоциируются с созданием и функционированием за рубежом собственных ком­паний.

Через вывоз прямых инвестиций инвестор может либо учре­дить за рубежом новую фирму (самостоятельно или с мест­ным партнером), либо купить существенную долю в уже дей­ствующей за рубежом фирме или полностью выкупить (поглотить) эту фирму. За рубежом все эти фирмы обычно называются *зарубежными филиалами* (англ. foreign affiliates) родительских компаний, в отличие от России, где под филиа­лом имеют в виду то, что на Западе именуют отделением.

В свою очередь, эти филиалы подразделяют на отделения, дочерние и ассоциированные компании. *Отделение* (англ.branch, division) хотя и регистрируется в зарубежной стране, но имеет собственный баланс в составе баланса своей роди­тельской компании, отвечает по обязательствам родительской компании (она также отвечает по обязательствам отделения), полностью (на 100%) принадлежит родительской компании и поэтому не является юридическим лицом.

*Дочерняя компания* (англ. subsidiary) регистрируется в за­рубежной стране как компания с собственным балансом, т. е. является юридическим лицом, но контроль над ней осущест­вляет родительская компания в силу того, что она обладает основной частью акций (паев) дочерней компании. В России дочерней считается компания, в которой родительская фирма имеет преобладающее участие в уставном капитале или иным способом имеет возможность определять решения, принимае­мые компанией.

*Ассоциированная компания* (англ. associated company, asso­ciate) отличается от дочерней тем, что находится под более слабым контролем родительской фирмы из-за того, что той принадлежит существенная, но не основная часть акций (паев). В России отделениям, дочерним и ассоциированным компани­ям соответствуют филиал, дочерние и зависимые общества (в них родительским компаниям принадлежит более 20% голо­сующих акций или паев).

К разновидности дочерних и ассоциированных компаний можно отнести и большинство *совместных компаний* (англ. joint venture), которые создаются на паях двумя или несколь­кими национальными фирмами (хотя среди них могут быть и иностранные), обычно на короткий срок, для производства ка­кого-либо продукта. Узкий ассортимент продукции, короткий срок существования, совсем не обязательное иностранное учас­тие — в этом отличие западного толкования термина “совмест­ное предприятие” от российского.

К зарубежным филиалам иногда относят и такие фирмы, в которых родительской компании не принадлежит ни одной акции (пая). Управленческий контроль над подобными фир­мами родительская компания осуществляет через заключен­ные с ними лицензионные соглашения. Предметом соглаше­ний через контракты может быть:

— управление этими предприятиями с получением части прибыли (особенно это относится к гостиницам);

— совместное производство в рамках принадлежащего мест­ному партнеру предприятия, через поставки сырья и/или обо­рудования с последующим получением прибыли в виде части готовой продукции (в России известны компенсационные со­глашения, соглашения о работе на давальческом сырье);

— совместная добыча сырья (в России наиболее известны концессии).

Во всех этих случаях определяющим является не владение собственностью (частью собственности) этих фирм, а сущест­вование контрактных отношений на базе кооперации. Для та­ких отношений между родительской компанией и указанными фирмами, а иногда и для совместных компаний употребляют термин “кооперационные соглашения” (англ. cooperative agree­ments). Если имеют в виду и кооперационные соглашения, и совместные предприятия, то используют термин “стратеги­ческие союзы” (англ. strategic alliances).

Зарубежные представительства (агентст­ва, конторы, бюро),

организованные фирмами за рубежом, традиционно не включают в прямые (и вообще в зарубежные) инвестиции, хотя они владеют и управляют собственностью за рубежом. Б ряде соглашений по вопросам налогообложения между Россией (СССР) и зарубежными странами фактически проводится различие между зарегистрированными там фир­мами с участием российского капитала и их зарубежными представительствами. Обычно с точки зрения налогообложе­ния это организации, получающие доход за рубежом от за­купки и хранения товаров, их демонстрации, осуществления рекламной деятельности, сбора и распространения информа­ции, маркетинга или другой аналогичной деятельности, име­ющей вспомогательный или подготовительный характер. Все остальное относится к так называемым постоянным предста­вительствам.

Через вывоз портфельных инвестиций участвовать в управ­ленческом контроле над объектом вложения капитала обыч­но нельзя. Однако исключений немало, так как реальной гра­ницы между прямыми и портфельными инвестициями нет, хотя во многих странах она формально определена законо­дательными актами в 10% уставного капитала. Портфельные инвестиции по своей сути нацелены на получение дохода без участия в управленческом контроле, и поэтому многие вла­дельцы подобных инвестиций имеют набор (портфель) самых различных долгосрочных ценных бумаг, в том числе за­рубежных фирм и государственных организаций.

Владение зарубежным филиалом превращает националь­ную фирму в транснациональную, точнее в транснациональ­ную корпорацию (ТНК), или, как часто пишут в англоязычной литературе, многонациональную корпорацию (МНК). Есть свои ТНК и в России.

 *Теории международного движения капитала*

Почему вывозится и ввозится капитал? На этот простой с виду вопрос пытались и пытаются ответить многие теории, прежде всего так называемые традиционные. Под ними обычно понимают неоклассическую и неокейнсианскую теории между­народного движения капитала, к ним можно отнести и марксистскую теорию.

*Неоклассическая* теория. Неоклассическая теория разви­валась в рамках классической теории международной торгов­ли. Так, одной из ее основ является принцип сравнительных преимуществ в международной торговле, разработанный английским экономистом Д. Рикардо еще в начале XIX в. Опи­раясь на этот принцип, один из классиков экономики англича­нин Дж. С. Милль в XIX в. впервые в мире начал разрабаты­вать вопросы движения капитала между странами. Вслед за Д. Рикардо он показал) что капитал движется между страна­ми из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее бога­тых капиталом странах имеет тенденцию к понижению. При­чем Милль подчеркивал, что перепад в нормах прибыли между странами должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, который иностранный инвестор имеет в чужой стране.

Английские экономисты конца XIX *—* начала XX в., осо­бенно Дж. А. Гобсон и Дж. Кэйрнс, использовали концепцию Ж.-Б. Сэя о факторах производства, перенеся ее на междуна­родные экономические отношения, в том числе и на движение капитала. Так, Дж. Кэйрнс сформулировал важный для нео­классической теории постулат об альтернативности междуна­родной торговли и международного движения факторов производства, т. е. о том, что при определенных условиях миграция производственных факторов могла бы заменить международ­ную торговлю.

Отсюда интерес сторонников рассматриваемой теории к вопросам предельной производительности факторов, разработанным в трудах основоположников маржинализма К. Менгера, У. Джевонса) Е. Бем-Баверка. Однако при этом англий­ские экономисты признавали, что факторы производства мало­мобильны в международных экономических отношениях (в отличие от их большой мобильности внутри страны) и поэто­му участие их в этих отношениях невелико.

Окончательно неоклассическую теорию международного движения капиталов сформулировали в первые десятилетия XX в. Э. Хекшер и Б. Олин, Р. Нурксе и К. Иверсен.

Так, Э. Хекшер в рамках своей концепции и опираясь на теорию предельной полезности сформулировал тезис о тен­денции к международному равновесию цен на факторы про­изводства. Эта тенденция пробивает себе дорогу как через международную торговлю, так и через международное дви­жение факторов производства, чья стоимость и количествен­ное соотношение в разных странах неодинаковы.

Б. Олин в своей концепции международной торговли пока­зал, что движение факторов производства объясняется раз­ным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала предельная производительность опре­деляется прежде всего процентной ставкой. Но при этом Олин указывал на дополнительные моменты, которые воздейству­ют на международное движение капитала таможенные барь­еры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зару­бежных поставщиков на ввоз капитала для проникновения на рынок), стремление фирм к географической диверсификации капиталовложений, политические разногласия между страна­ми, риск зарубежных инвестиций и их деление на этой основе на безопасные и рискованные.

Р. Нурксе создал различные модели международного дви­жения капитала и пришел к выводу, что в стране с быстро растущим экспортом товаров быстро растет спрос на капитал и она его импортирует (и наоборот).

К. Иверсен дополнил неоклассическую теорию некоторыми новыми положениями, в частности о делении международного движения капитала на реальное и уравновешивающее, т. е. нужное для регулирования платежного баланса. Он также по­казал, что разные виды капитала имеют разную предельную международную мобильность (прежде всего из-за издержек перевода капитала) и что этим объясняется тот факт, что одна и та же страна может активно вывозить и ввозить капитал. Иверсен сформулировал вывод о том, что перевод капитала из страны, где его предельная производительность низка, в страну с более высокой производительностью означает более эффек­тивную комбинацию факторов производства в обеих странах и увеличение их совокупного национального дохода.

*Неокейнсиаиская теория.* Неокейнсианская теория, как и неоклассическая, базируется на макроэкономическом анали­зе. В этом главный недостаток обеих теорий, так как они не исследуют поведение индивидуальных инвесторов.

Особый интерес неокейнсианская теория проявляет к связи между движением капитала и состоянием платежного балан­са страны. Дж. М. Кейнс исходил из того, что движение капи­тала вообще возникает из не равновесия платежных балансов разных стран. В полемике с Б. Олином он подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт то­варов и услуг превышает их импорт, а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства.

Р. Ф. Харрод в своей модели “экономической динамики” под­черкивает, что чем ниже темпы экономического роста страны, богатой капиталом, тем сильнее тенденция к вывозу капитала из нее. Е. Домар, рассматривая торговый баланс и занятость, уточняет, что вывоз капитала зависит от того, как темпы ро­ста доходов страны от ее зарубежных инвестиций соотносят­ся с темпами роста отечественных инвестиций, а на их базе и темпами роста ВНП. Если инвестиции в стране растут быст­рее инвестиционных доходов, то торговый баланс активен; если отечественные инвестиции растут медленнее инвестиционных доходов, то торговый баланс пассивен.

Неокейнсианская теория стала одной из основ так называ­емой политики помощи развитию государств Африки, Азии и Латинской Америки со стороны стран с развитой рыночной экономикой. Ведь согласно этой теории экспорт капитала в страны “третьего мира” стимулирует деловую активность как в странах-экспортерах, так и в странах-импортерах. Однако поскольку этому вывозу мешает высокий риск и другие пре­пятствия во многих развивающихся странах, западным пра­вительствам необходимо поощрять этот экспорт капитала, в том числе за счет вывоза государственного капитала.

*Марксистская теория и ее эволюция.* К. Маркс обосновы­вал вывоз капитала его избытком в стране, экспортирующей его. Под избытком капитала Маркс, вслед за классиками эко­номики, понимал такой капитал, применение которого в стра­не вело бы к понижению нормы прибыли. Избыточный капи­тал выступает в трех формах: товарной, производительной (избыточные производственные мощности плюс рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток, реальный или потенциальный, вывозится за рубеж. Подобная возможность появляется после втягивания большин­ства стран в орбиту мирового капитализма и создания в них предварительных условий, прежде всего производственной инфраструктуры, хотя часто сам иностранный капитал и со­здает эту инфраструктуру. Активный рост монополий с конца XIX в. стимулировал вывоз капитала, и поэтому В. И. Ленин даже назвал вывоз капитала одним из главных признаков со­временной стадии капитализма, его типичной чертой.

Последующие поколения экономистов-марксистов, не отхо­дя от постулата избытка капитала, выделили еще несколько причин, или условий, его экспорта: растущая интернациона­лизация производства, усиливающееся соперничество моно­полий, повышение темпов развития, ведущее к усилению за­рубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и экономически развитых стран. Ряд экономистов мар­ксистской школы подчеркивали, что ускорение темпов разви­тия после Второй мировой войны в индустриальных странах увеличило финансовые и организационные возможности мо­нополий для экспорта капитала из этих стран, несмотря на отсутствие тенденции нормы прибыли к понижению. Однако идея Маркса о главной причине экспорта капитала осталась основополагающей в марксистской теории.

*Современные концепции ТНК.* Теоретическая экономика много внимания уделяет транснациональным корпорациям, и прежде всего из-за их бурного роста во второй половине XX в. Первоначально ТНК изучались в рамках теории фирмы, за­тем стали разрабатываться их самостоятельные концепции. В основе их лежат в первую очередь идеи американских эконо­мистов — С. Хаймера о необходимости для фирмы иметь пре­имущества над местными конкурентами при осуществлении прямых инвестиций за рубежом и Р. Коуза о наличии специ­фического рынка внутри крупной корпорации, а также Р. Вернона, который в своей концепции жизненного цикла продукта объяснял феномен ТНК прежде всего стремлением национальных монополий нанести своим зарубежным конкурентам как бы упреждающий удар.

На марксистскую концепцию ТНК воздействие оказал Дж. Гэлбрейт, который считает) что генезис ТНК обусловлен техноло­гическими причинами: современная продукция более сложна, чем в XIX в., и ее сбыт и обслуживание за рубежом требуют от фирм создания там товаро- и услугопроводящей сети. Мар­ксистская концепция сводится к тому, что ТНК — это прежде всего результат наложения процесса капиталистической кон­центрации и централизации на процесс интернационализации производства.

Главная черта ТНК — это наличие у них зарубежного производства товаров и услуг, т. е. прямых инвестиций. Поэтому в рамках концепций ТНК разработано немало моделей пря­мых инвестиций. Наиболее известны модель монополистичес­ких преимуществ модель жизненного цикла продукта, кон­цепция интернализации, марксистская и эклектическая модели.

*1. Модель монополистических преимуществ.* Модель моно­полистических преимуществ была разработана С. Хаймером и далее развита Ч. П. Киндлебергером, Р. Е. Кэйвзом, Г. Дж. Джон­соном, Р. Лакруа. Она базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по срав­нению с местным: он хуже знает рынок страны и “правила игры” на нем, у него нет здесь обширных связей, он несет дополнительные транспортные издержки и больше страдает от рисков. Поэтому ему нужны дополнительные, так называе­мые монополистические преимущества перед местным конку­рентом, за счет которых он мог бы получить более высокую прибыль. Это премия за инвестиционный риск, о котором пи­сал Б. Один, получаемая в силу преимуществ, возникающих в ходе монополистической конкуренции, — ее теорию разрабо­тал Э. Чемберлин.

Для иностранного инвестора возможны следующие основ­ные монополистические преимущества:

— несовершенная конкуренция на местных товарных рын­ках (если у иностранного инвестора оригинальный продукт);

— несовершенная конкуренция на рынках ресурсов (при наличии у иностранной фирмы совершенной технологии, легко­го доступа к кредиту, большого предпринимательского опыта): — преимущества в масштабах (за счет чего возможно по­лучать большую массу прибыли);

— благоприятное государственное регулирование иностран­ных инвестиций (особые льготы иностранному капиталу) и др.

Также в соответствии с теорией монополистической конку­ренции модель объясняет быстрый рост прямых инвестиций в мире тем, что для фирмы поддержание производства на до­статочно прибыльном уровне возможно за счет все новых рын­ков, и тем, что на пути экспорта товаров и услуг существуют самые разнообразные барьеры.

*2. Модель жизненного цикла продукта.* Модель жизненно­го цикла продукта (цикла жизни продукта) была разработана американцем Р. Верноном на базе теории роста фирмы. В со­ответствии с этой моделью новый продукт проходит через четыре цикла (иногда их насчитывают пять): I — внедрение на рынок; II — рост продаж; III — их зрелость; (IV — насы­щение рынка); IV (V) — спад продаж.

Международный цикл жизни продукта выглядит для фир­мы, впервые наладившей его производство, несколько иначе: I — монопольные производство и экспорт нового продукта; II — появление у иностранных конкурентов аналогичного продук­та и их внедрение на рынки, прежде всего рынки своих стран; III — выход конкурентов на рынки третьих стран и соответ­ственно сокращение экспорта продукта из страны-пионера; (IV — выход конкурентов на рынок страны-пионера как воз­можная стадия).

Конечно, передовая в технологическом отношении фирма к моменту возникновения конкуренции со стороны новых про­изводителей продукта может начать внедрение другого про­дукта. Однако существует и иной выход — при усилении угро­зы экспорту наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей, как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубеж­ного производства. Но по сравнению с экспортом товара про­изводство за рубежом часто выгоднее из-за более низких пе­ременных расходов, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монопо­лиями и т. д.

*3. Концепция интернализации* опирается на идею Р. Коуза о том, что внутри большой корпорации между ее подразде­лениями действует особый внутренний (англ. internal) рынок, регулируемый руководителями корпорации и ее филиа­лов (подразделений). Создатели концепции интернализации — англичане П. Бакли и М. Кэссон, Дж. Мак-Манус, А. Рагмен, Дж. Даннинг и др. — считают, что значительная часть фор­мально международных операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов, называемых ТНК.

*4. Марксистская модель.* Как и вся теория вывоза капитала, эта модель базируется на постулате избыточного капитала. В

XIX — начале XX в. этот избыток вывозился главенствовав­шими тогда в хозяйственной жизни мелкими собственниками капитала удобным для них способом — преимущественно че­рез фондовую биржу и в основном в виде облигаций. Во второй половине XX в. избыток капитала вывозят, прежде всего, круп­ные и крупнейшие собственники капитала (монополии), и в ос­новном через прямые инвестиции. При этом монополии, став­шие международными через вывоз прямых инвестиций, обладают преимуществом над местными конкурентами из-за своей производственной, финансовой и технологической мощи (включая монополию на новые продукты).

5. *Эклектическая модель.* Однобокость и узость моделей пря­мых инвестиций привели к появлению модели Дж. Даннинга. Она вобрала в себя из других моделей, особенно из модели монополистических преимуществ, то, что прошло проверку дей­ствительностью, почему ее и называют “эклектической пара­дигмой”. По этой модели фирма начинает производство това­ров и услуг за рубежом, т. е. осуществляет прямые инвестиции потому, что одновременно совпадают три предпосылки:

1) фирма обладает преимуществами по сравнению с други­ми фирмами в этой зарубежной стране (специфические пре­имущества собственника);

3) фирме выгоднее использовать эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там через экспорт товаров или экспорт знаний другим фирмам (преимущества интерна­ционализации );

3) фирма использует за рубежом некоторые производственные ресурсы более эффективно, чем у себя дома (преимущес­тва места размещения),

В настоящее время эклектическая модель прямых инвести­ций пользуется большой популярностью.

*Теории портфельных инвестиций* во многом определяются тем, что в случае портфельных инвестиций за рубежом инвес­торов интересуют прежде всего три момента: 1) уровень доход­ности иностранных ценных бумаг; 2) степень риска по этим вложениям; 3) желание диверсифицировать свой портфель цен­ных бумаг за счет бумаг иностранного происхождения. Комби­нация этих трех моментов приводит к тому, что динамика порт­фельных инвестиций особенно сильно подвержена колебаниям экономической и политической конъюнктуры.

*Теория бегства капитала* разработана слабо. Это видно хотя бы из того, что сам термин “бегство капитала” трактуется многими по-разному, что сказывается и на результатах оцен­ки масштабов этого явления. Так, по М. Дули, бегство капита­ла происходит, когда резиденты разных стран могут с неболь­шими затратами выигрывать от существующей или ожидаемой разницы в налогах. Д. Каддингтон сводит бегство капитала к нелегальному вывозу и вывозу краткосрочного капитала. Одна­ко большинство исследователей, например Ч. П. Киндлебергер, В. Клайн, И. Уолтер и др., полагают, что бегство капитала — это такое движение капитала из страны, которое противоре­чит интересам страны и происходит из-за неблагоприятного для многих отечественных владельцев капитала инвестици­онного климата в этой стране. Некоторые добавляют, что ка­питал “бежит” из таких стран не только потому, что ему там невыгодно и опасно функционировать, но и вследствие того, что часто это капитал криминального происхождения.

 **Создание и управление компанией за рубежом**

В этой части рассматриваются общие вопросы экспорта пред­принимательского капитала, от мотивов создания за рубежом компаний с российским капиталом до особенностей работы уже действующих компаний. Описывается законодательная база вывоза капитала из России, излагаются принципы оформления компаний с иностранным капиталом в зарубежных странах, наи­более важные моменты работы уже действующих компаний.

**Глава 1. Мировая практика международного движения капитала**

Ежегодно международное движение капитала оценивается величиной порядка 0,7—1,2 трлн долл., в том числе прямых инвестиций вывозится и ввозится ежегодно в мире около 0,13— 0,24 трлн, а портфельных — 0,12—0,67 трлн долл. Эти вели­чины (особенно величины портфельных инвестиций) сильно колеблются в зависимости от мировой хозяйственной конъ­юнктуры, однако портфельные инвестиции в 80—90-е гг. рас­тут в целом быстрее прямых (табл. 1.1).

Всего в мире накоплено около 2,6 трлн долл. иностранных прямых инвестиций. На их базе производится товаров и услуг

Таблиц а 1.1. Масштабы и география международного движения капитала (по данным платежных балансов, в млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Формы международного |  | Вывоз |  |  | Ввоз |  |
| движения капитала | 1987г. | 1991г. | 1993г. | 1987г. | 1991г. | 1993г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Все формы международного движения капитала | 992 | 550 | 1131 | 1067.5 | 712.5 | 1254 |
| Развитые страны | 886 | 481 | 990 | 967 | 552 | 984.5 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| США | 71.5 | 51 | 148 | 243 | 98 | 231 |
| Япония | 287 | 84 | 92 | 203.5 | 19 | -39 |
| Германия | 69 | 120 | 156 | 24 | 69 | 190 |
| Великобритания | 135 | 34 | 244 | 146 | 46.5 | 262 |
| Развивающиеся страны | 49 | 42 | 101 | 51 | 140 | 224 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| КНР | 5 | 15.5 | - | 7 | 9 | - |
| Мексика | 11 | 9 | 10 | 4 | 26 | 35 |
| Бразилия | 1.5 | 4 | 10 | 4 | 4 | 11 |
| Прочие страны и международные организации | 57 | 27 | 40 | 49.5 | 20.5 | 50 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| Россия | - | - | 37 | - | - | 39 |
| Польша | 2 | 1 | -1 | 2.5 | 4 | 5 |
| Прямые инвестиции | 137 | 191 | 189 | 127 | 156 | 176 |
| Развитые страны | 134 | 184 | 180 | 113 | 117 | 103 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| США | 27 | 31 | 58 | 58 | 26 | 21 |
| Япония | 19 | 31 | 14 | -1 | 1 | 1 |
| Германия | 9 | 23 | 15 | 1.5 | 8 | 1 |
| Великобритания | 31 | 16 | 26 | 16 | 16 | 13 |
| Развивающиеся страны | 3 | 6 | 7 | 14 | 38 | 68 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| КНР | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 26 |
| Мексика | - | - | - | 1 | 5 | 5 |
| Бразилия | - | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Прочие страны и международные организации | - | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| Россия | - | - | 1.5 | - | - | 1 |
| Польша | - | - | - | - | 0.5 | 2 |
| Портфельные инвестиции | 122 | 320 | 506 | 134 | 446 | 669 |
| Развитые страны | 123 | 307 | 495 | 125 | 396.5 | 573 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| США | 5 | 45 | 120 | 36 | 53 | 102 |
| Япония | 88 | 74 | 52 | -3 | 110 | -14 |
| Германия | 13.5 | 16 | 25 | 12 | 39 | 157 |
| Великобритания | -10 | 52 | 141 | 34 | 31 | 57 |
| Развивающиеся страны | -2 | 11 | 3 | 0.5 | 31 | 81 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| КНР | - | 0.5 | - | 1 | 0.5 | - |
| Мексика | 0.5 | 1 | 0.5 | -1 | 13 | 28 |
| Бразилия | - | - | - | 0.5 | 4 | 13 |
| Прочие страны и международные организации | 1 | 2 | 8 | 8.5 | 19.5 | 15 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| Россия | - | - | 0.5 | - | - | 0.5 |
| Польша | - | - | - | - | - | - |

объемом более 5 трлн долл. Для сравнения укажем, чти весь объем мировой торговли (экспорта) составляет величину око­ло 4 трлн долл., да и то надо учитывать, что треть мировой торговли — это взаимные поставки филиалов и их материн­ских компаний. Таким образом, 40 тыс. ТНК с их 250 тыс. филиалов в других странах контролируют четверть мирового производства и треть торговли.

В мире постоянно растет число ТНК, преимущественно за счет выхода на мировой рынок компаний среднего и даже не­большого размера. Однако основу ТНК по-прежнему состав­ляют крупные корпорации с десятками, а иногда *и* сотнями зарубежных филиалов. Так, на крупнейшие 100 компаний из стран с рыночной экономикой приходится треть иностранных прямых инвестиций. Эти крупнейшие компании почти цели­ком представлены корпорациями из развитых стран. Всего же в развитых странах расположено более 90% штаб-квартир ТНК. Однако число ТНК из развивающихся стран и стран с пере­ходной экономикой быстро растет, преимущественно за счет фирм из новых индустриальных стран (Мексики, Бразилии, Кореи и др.), а также Китая и России.

В результате картина современной международной эконо­мической жизни создается прежде всего теми компаниями, которые не только активно торгуют с зарубежными странами, но и активно инвестируют там. Менеджеры развитых и мно­гих развивающихся стран считают, что их рынок — весь мир, прежде всего страны их региона, а для работы на этом рынке уже нельзя ограничиться одной только торговлей, а нужно все интенсивнее инвестировать за рубежом, создавая там свои отделения, дочерние и ассоциированные фирмы. С их точки зрения, это надежный способ проникновения и расширения присутствия их фирм на внешнем рынке.

Для компаний многих стран производство товаров и услуг за рубежом уже стало очень важным способом работы на внеш­нем рынке. Компании США и Японии реализовывают таким образом соответственно минимум половину и четверть всей продаваемой ими за рубежом продукции.

 **1. Направления вывоза прямых инвестиций**

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), на развитые страны с рыночной экономи­кой приходится около 90% вывоза и около 80% ввоза мирового ежегодного объема прямых инвестиций. Таким образом, движение прямых инвестиций идет прежде всего между развитыми странами. Так, к 1993 г. аккумулированные прямые ин­вестиции американских ТНК достигли 487 млрд., а прямых инвестиции компаний из других стран на территории самих США — 420млрддолл. Для Великобритании эти показатели составили соответственно 246 млрд. и 199 млрд., Японии -248 млрд. и 16 млрд., Франции — 138 млрд. и 108 млрд., Гер­мании — 136 млрд. и 60 млрд. долл.

Велико участие в международном движении даже малых и средних развитых стран с рыночной экономикой. Так, компа­нии Швейцарии к 1993 г. накопили за рубежом 73 млрд. долл. прямых инвестиций, а в самой -Швейцарии иностранные пря­мые инвестиции в начале того же года составили 32 млрд. долл. Для Испании соответствующие показатели к 1992 г. состави­ли 21 млрд. и 56 млрд. долл.

Значение развивающихся стран с рыночной экономикой и стран с переходной экономикой (постсоциалистических) в международном движении прямых инвестиций невелико, хотя и возрастает. Так, развивающиеся страны за 1994 г. при­влекли 84 млрд. и вывезли 33 млрд. долл. прямых инвестиций (в 1987 г. соответственно 14 млрд. и 3 млрд. долл.). Вся Вос­точная Европа в том же году привлекла только 6 млрд. долл. прямых инвестиций, хотя и это был заметный рост. Особенно быстро растет ежегодный приток прямых инвестиций в Ки­тай — 4 млрд. долл. в 1991 г., 11 млрд. в 1992 г., 26 млрд. в 1993 г. и 35 млрд. в 1994 г.

Во многих странах филиалы зарубежных ТНК производят значительную часть готовой продукции. В 1990 г. они выпус­тили около половины продукции обрабатывающей промыш­ленности Канады и Ирландии, около четверти — Великобри­тании и Франции, около одной седьмой — США, Германии и Швеции. Соответственно велика доля ТНК во внешней тор­говле этих стран. В США торговый обмен между ТНК и их зарубежными филиалами составляет более 40% американско­го импорта и 35% американского экспорта.

Заметим при этом, что в большинстве случаев, хотя и не всегда, вывоз прямых инвестиций и экспорт товаров не заме­няли, а дополняли друг друга. По крайней мере, данные о динамике вывоза американских и японских инвестиций в страны ЕС и о динамике американского и японского экспорта то­варов в ЕС в 80-е гг. говорят, что эти потоки шли (и даже колебались) параллельно. Конечно, в отдельных случаях про­изводство товаров и услуг в зарубежных филиалах может заменить их ввоз, но обычно зарубежные филиалы компенси­руют это ввозом других товаров и услуг: например, вместо ввоза готовых автомобилей ввозятся узлы и детали для после­дующей сборки автомобилей на месте и т. п.

Основная часть прямых инвестиций размещена в обраба­тывающей промышленности. Так, по данным за 80-е гг., в за­рубежную обрабатывающую промышленность вложено 57% японских, 55% германских, 35% американских и 31% англий­ских прямых инвестиций. Падает доля вложений в добыва­ющую промышленность, растет доля вложений в сферу ус­луг, включая транспорт и торговлю. Из 20 нефинансовых ТНК, крупнейших в мире по величине зарубежных активов, 8 дейст­вовали преимущественно в электронной, 2 — в пищевой про­мышленности, 5 — в автомобилестроении, 5 — преимущест­венно в нефтегазодобыче и нефтепереработке. В отдельные годы в эту двадцатку входили ТНК химической промышлен­ности, ТНК по производству машин и оборудования, а также чисто торговые (из Японии).

 **2. Мотивы вывоза прямых инвестиции**

Осуществляя прямые инвестиции за рубежом, компании руководствуются преимущественно одним из следующих сооб­ражений.

1. Основная часть прямых капиталовложений за рубежом предназначена для организации производства товаров и ус­луг на месте.

2. Значительная часть прямых инвестиций осуществляется по технико-экономическим причинам и нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры современных внешне­экономических связей (складов, баз подработки, транспортных предприятий, банков, страховых компаний и т. д.), иными сло­вами, товаро- и услугопроводящей сети, преимущественно для сбыта товаров и услуг, произведенных в стране-экспортере.

3. Часть инвестиций вывозится в рамках так называемого бегства капитала. Капитал “бежит” даже из развитых стран со стабильной экономикой и невысокими налогами в те страны и территории, где налоги еще ниже и где больше возмож­ности укрыть часто незаконно нажитые средства, прежде всего в так называемые налоговые гавани и офшорные центры. Однако наиболее характерно бегство капитала из стран с не­стабильной экономической, социальной и политической жизнью, высокими налогами и инфляцией, жесткими ограничениями на хозяйственную деятельность, а также с высоким уровнем экономической преступности. Капитал оттуда “бежит” не толь­ко и не столько в целях получения за рубежом более высокой прибыли, сколько в поисках более “спокойной” и менее кон­тролируемой хозяйственной жизни. Поэтому подобный капи­тал вывозится не только в налоговые гавани и офшорных центры, но и в крупные, средние и малые развитые страны с рыночной экономикой.

Таким образом, существует три основных мотива вывоза предпринимательского капитала. В рамках первого мо­тива вывоза капитала занимающиеся проблемами ТНК под­разделения ООН выделяют четыре наиболее типичных слу­чая прямых капиталовложений:

1) предпринимательская деятельность за рубежом осущест­вляется потому, что ввоз некоторых товаров или услуг в за­рубежную страну невозможен или затруднен из-за различ­ных ограничений (таможенных тарифов, квот) или из-за свойств этих товаров и особенно услуг, как, например, нередко бывает в отраслях сферы услуг, где часто единственный способ про­дать услугу покупателю — это произвести услугу на месте. Типичными примерами являются сборка автомобилей, техни­ческое обслуживание машин и оборудования;

2) торговля с другой страной ведется без существенных огра­ничений, однако производство товаров и услуг на месте ока­зывается более дешевым, эффективным способом обслужива­ния этого зарубежного рынка, например из-за экономии на транспортных расходах;

3) страна приложения предпринимательского капитала ока­зывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций, как, например, часто бы­вает в странах Юго-Восточной Азии, где действует масса ино­странных предприятий по сборке бытовой электроники и т.п.;

4) вместо наращивания производства на родине с целью последующего экспорта производство организуется за рубежом из-за того, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важно послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае собствен­ное производство в зарубежной стране часто более выгодно; чем организация там только сбытовой фирмы, и тем более выгоднее, чем сбыт через посредников.

Второй мотив был главным для созданных в преды­дущие десятилетия компаний с советским капиталом за рубе­жом (так называемых смешанных обществ — по терминоло­гии тех лет). Он определил появление за границей сети совзагранбанков, транспортно-экспедиторских и агентских компаний, а также многочисленных компаний по продаже эк­спортной нефти, древесины, алмазов, автомобилей, тракторов, станков, бытовой техники и т. д. В 90-е гг. этот мотив по-пре­жнему определяет причины создания за рубежом тысяч но­вых компаний с российским капиталом, занимающихся экспор­том и особенно импортом.

Однако ведущим для большинства новых компаний с рос­сийским капиталом за рубежом в 90-е гг. стал третий мотив (см. п. 2 гл. 2).

 **3. Режим для иностранных инвестиций за рубежом**

В развитых странах с рыночной экономикой, большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой дей­ствует принцип национального режима по отношению к ино­странным инвестициям. Так, принятая ОЭСР еще в июне 1976 г. Декларация о международных капиталовложениях и многона­циональных предприятиях рекомендует странам — членам ОЭСР “предоставлять предприятиям, действующим на их тер­ритории и принадлежащим или же контролируемым прямо или косвенно гражданами другой страны-члена ... режим в соот­ветствии с их законами, постановлениями и административной практикой, учитывающей международное право, и не менее бла­гоприятный, чем тот, который предоставляется в аналогичных случаях местным

предприятиям”1. Одновременно Декларация рекомендует странам — членам ОЭСР распространять нацио­нальный режим и на капиталовложения из третьих стран.

В Рекомендациях по режиму для иностранных прямых инвестиций, принятых Всемирным банком в 1992 г. для стран-членов этой организации, говорится, что “эти Рекомендации базируются на общей предпосылке, что одинаковый режим для инвесторов в одинаковых обстоятельствах и при свобод­ной конкуренции между ними является

1 Цит. по- The OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises. 1991 Review. Paris, 1992 P. 101.

необходимым услови­ем для благоприятного инвестиционного климата”2.

# Деятельность иностранных инвесторов на Западе регули­руется в

основном национальными законами, постановлениями и административными процедурами, обязательными для всех местных предпринимателей, как национальных, так и иностранных. По большинству аспектов хозяйственной дея­тельности национальное законодательство не делает разли­чий между национальными и иностранными компаниями, при­меняя к ним положения своего гражданского и торгового права, в частности акционерного законодательства. Поэтому в боль­шинстве развитых стран вообще нет специальных законов или кодексов для иностранных инвестиций, а существуют лишь некоторые административные постановления для них, а так­же относящиеся к ним параграфы отдельных законов.

Национальный режим дает много преимуществ иностран­ному инвестору; зарубежные предприниматели могут осно­вывать свои компании и хозяйствовать на тех же условиях, что и национальные производители товаров и услуг, вступая с ними в полнокровную конкуренцию; они могут избирать любую принятую в данной стране организационно-правовую форму ведения хозяйственной деятельности; пользуются боль­шинством местных льгот; получают доступ к местным финан­совым, трудовым, научно-техническим, реже — к природным ресурсам и т. д.

Во многих развитых странах мира вообще нет специальных государственных органов, регулирующих деятельность компаний с иностранным капиталом. Так, Комитет по иностранным инвестициям в США (межминистерская совещательная организация) имеет в принципе право рассматривать те крупные иностранные капиталовложения, которые могут иметь заметные

последствия для национальных интересов США и запрещать такие капиталовложения (на основе поправки Эк-сон-Флорио). Но до настоящего времени случаев запрещений не отмечено. Остальные федеральные органы занимаются лишь статистическим анализом иностранных инвестиций. Нет в США и валютных ограничений. Поэтому вся регистрация и после­дующая деятельность компаний с иностранным капиталом регулируются законами и органами; общими для всех компа­ний, как национального, так и иностранного происхождения,

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

2 Цит. по: Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment United Nations Library on Transnational Corporations. Vol. 20. — N.Y.: Routledge, 1994. P. 519.

занимающихся предпринимательской деятельностью в США.

Однако в некоторых развитых странах с рыночной эконо­микой есть специальные законы и органы, регулирующие де­ятельность иностранных инвесторов. Так, в Португалии дей­ствует Кодекс иностранных инвестиций и специальная государственная организация —- Португальский институт тор­говли, туризма и инвестиций. Правда, и эта организация за­нимается не столько регулированием иностранных инвести­ций, сколько содействием им.

Ощутимо регулируют ввоз и деятельность иностранного предпринимательского капитала преимущественно те разви­тые страны, где есть опасения, что иностранный капитал мо­жет установить или расширить свой контроль над некоторы­ми секторами национальной экономики) завладеть заметной частью недвижимости, а также ухудшить состояние платеж­ного баланса через вывоз прибылей и ввоз кредитов. Это Скан­динавские государства и Финляндия, средиземноморские стра­ны, бывшие британские доминионы (Канада, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР).

Еще сильнее регулируется приток и функционирование ино­странных инвестиций в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Здесь на вышеупомянутые опасения налагаются еще и давние традиции сильного государственно­го регулирования хозяйственной жизни.

В целом же отклонения от принципа национального режи­ма имеют в мире тенденцию к уменьшению, государственное регулирование притока и деятельности иностранных прямых инвестиций смягчается. От настороженного отношения к ино­странным ТНК большинство стран переходят к оценке их де­ятельности как в целом полезной для национального экономи­ческого развития.

 **Глава 2. Особенности вывоза российских прямых инвестиций**

В отличие от развитых стран с рыночной экономикой и не­которых развивающихся стран, например стран Персидского залива, государства с переходной экономикой испытывают не избыток капиталов, а их нехватку. Тем не менее их предпри­ниматели, как частные, так и государственные, также созда­ют свои компании за рубежом.

**1. Масштабы, география и отраслевая направленность инвестиций**

В нашей стране долгие годы отсутствовала полноценная статистика об отечественных прямых инвестициях за рубе­жом. В последнее десятилетие учет в этой сфере еще больше ослаб. Государственный реестр зарубежных предприятий, со­здаваемых с российским участием (ранее его вело Министер­ство финансов, потом Российское агентство международного сотрудничества и развития, а после его расформирования, с 1994 г., — Государственная регистрационная палата при Ми­нистерстве экономики), весьма неполон и не может служить базой даже для оценки, не говоря уже об анализе.

Слабость статистической базы объясняется прежде всего следующими причинами.

Во-первых, очень скудна законодательная база всей сферы зарубежного инвестирования (см. подробнее п. 1 гл. 6), не гово­ря уже о законодательной базе сбора и анализа такой инфор­мации. Например, в отличие от Бюро экономического анализа Министерства торговли США; которое в своей деятельности опирается на достаточно подробный закон “Обзоры междуна­родных инвестиций” 1976 г., Государственная регистрацион­ная палата при Министерстве экономики РФ опирается только на Постановление Правительства РФ ¹ 655 от 6 июня 1994 г. В самом Постановлении лишь констатируется, что на палату возлагаются, среди прочего, регистрация российских инвес­тиций за рубежом и обеспечение ведения их сводного госу­дарственного реестра.

Во-вторых, сам этот реестр охватывает очень ограниченное число позиций регистрирующихся за рубежом компаний и не отражает последующих изменений, произошедших с этими компаниями.

Третья и главная причина слабости реестра состоит в том, что огромное число создаваемых за рубежом компаний с рос­сийским капиталом стремится избежать регистрации в самой России и, соответственно, избегает внесения в реестр. Санк­ций против них до сих пор не применялось.

Поэтому возможна лишь очень примерная оценка масшта­бов, географии и отраслевой направленности российских пря­мых инвестиций за рубежом.

По данным платежного баланса России, официальный вы­воз прямых инвестиций из нашей страны в 1992— 1994 гг. ежегодно уменьшался — с 1454 млн. долл. в 1992 г. до 807 млн. в 1994 г. В реальности же обе эти величины были на­много больше, поскольку значительная часть вывозимого капи­тала не регистрировалась. Эти и подобные случаи составители платежного баланса закладывали в такие его статьи, как “По­правка на неэквивалентный бартер”, “Не поступление экспорт­ной выручки”, “Ошибки и пропуски”, общая величина которых доходила в эти годы до нескольких миллиардов долларов в год. Часть этой суммы до 50% по статье “Ошибки и пропуски”, по данным ВНИКИ МВЭС)1 падала на

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1Экономика и жизнь. ИЖЧ. ¹ 29. С. 21

незарегистрированное осу­ществление инвестиций, в том числе прямых. Поэтому мы мо­жем оценить ежегодный вывоз прямых инвестиций из России как величину в несколько миллиардов долларов.

Что касается величины уже накопленных за рубежом рос­сийских прямых инвестиций, то с учетом давно существовав­ших за рубежом фирм с участием советского капитала они могут быть оценены очень приблизительно в 15—20 млрд. долл. Схожую величину накопленных прямых инвестиций имеют Австрия, Финляндия, Китай, Тайвань,

В мире ежегодно 80% прямых инвестиций размещается на Западе, т. е. в развитых странах с рыночной экономикой. Не составляют исключения и российские прямые инвестиции. Кос­венным подтверждением этого является и география нашего экспорта товаров (обычно она примерно совпадает с экспор­том прямых инвестиций): в 1992-—1995 гг. на эти страны при­ходилось более половины всей российской внешней торговли (включая бывшие советские республики). Даже наиболее предпочитаемые российскими инвесторами зарубежные на­логовые гавани и офшорные центры тоже находятся на За­паде или, по крайней мере, рядом с развитыми странами За­пада (Кипр, Багамские о-ва и др.).

Говоря об отраслевой структуре российских прямых инвес­тиций, отметим, что еще в конце 80-х гг. из общего числа дей­ствовавших за рубежом компаний с советским капиталом лишь 15% занимались деятельностью преимущественно в сфере ма­териального производства (в основном это была добыча и пе­реработка рыбы). Остальные 85% компаний действовали в сфере услуг: занимались коммерческой деятельностью, агент­скими, транспортно-экспедиторскими, финансовыми и другими услугами.

Вывоз портфельных инвестиций из развитых стран увеличивается как в силу роста богатства этих стран, так и из-за желания их инвесторов диверсифицировать свои вложения. Для развивающихся стран с динамичной экономи­кой вывоз портфельных инвестиций также нередкое явление, особенно если покупаются ценные бумаги тех зарубежных ком­паний, с которыми инвесторы этих стран имеют деловые связи. В основном по этой причине растет вывоз портфельных инвес­тиций из КНР, Кореи, Сингапура, Турции. Особый случай пред­ставляют те развивающиеся страны, где остро стоит проблема избыточного капитала, — Саудовская Аравия, Кувейт и др.

Однако для России действует скорее другая причина — по­купка иностранных ценных бумаг является удобным каналом бегства капитала. Эта причина преобладает и в других стра­нах — лидерах 80—90-х гг. по бегству капитала- в Мексике, Аргентине, Венесуэле. Учитывая отсутствие в России регис­трации покупаемых российскими инвесторами иностранных ценных бумаг, можно сказать, что данные платежного балан­са о вывозе портфельных инвестиций следует рассматривать как минимальные. К тому же в иностранные ценные бумаги была со временем обращена часть ранее вывезенного в других формах советского и российского капитала. Можно предполо­жить, что в руках российских инвесторов находится иностран­ных ценных бумаг на сумму в несколько десятков миллиардов долларов и что за редким исключением это ценные бумаги западного происхождения.

Главной же формой экспорта капитала из России является вывоз в ссудной форме, преимущественно в виде кредитов, а также вложений на текущие счета и депозиты в зарубежных кредитных учреждениях, в том числе в банках — корреспон­дентах российских банков. Так, в 1994 г. Россия предоставила за рубеж 6 млрд. долл. кредитов (включая 3 млрд. поставок в долг и прироста прежней задолженности стран СНГ) и хотя немного (на 2 млрд. долл.) уменьшила зарубежные счета и де­позиты своих банков, однако они по-прежнему составляли ог­ромную для нашей страны величину — около 20 млрд. долл. В еще большую величину можно оценить и незаконно хранящи­еся за рубежом счета и депозиты российских юридических и физических лиц. К преимущественно незаконно приобретен­ной с точки зрения российского законодательства можно от­нести и основную часть недвижимости, купленной российски­ми резидентами за рубежом в последние годы. Это также несколько десятков миллиардов долларов.

Представление о масштабах легального (т. е. отраженного в платежном балансе за соответствующие годы) вывоза капита­ла из России дает табл. 2.1. Если к цифрам табл. 2.1 добавить ежегодные несколько миллиардов долларов из таких статей платежного баланса, как “Поправка на неэквивалентный бар­тер” (часть этой

Таблиц а 2.1. Участие России в международном движении капитала (по данным платежного баланса, в млн. долл.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Формы международного |  | Вывоз |  |  |  | Ввоз |  |  |
| движения капитала | 1992г. | 1993г. | 1994г. | 1995г.(9мес.) | 1992г. | 1993г. | 1994г. | 1995г.(9мес.) |
| Все формы международного движения капитала  | 40174 | 36687 | - | 64896 | 33005 | 39233 | - | 68476 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| прямые инвестиции | 1454 | 1404 | 811 | 22 | 1565 | 722 | 638 | 1164 |
| портфельные инвестиции | 196 | 420 | 1175 | 147 | 21 | 356 | 570 | 17 |

“неэквивалентности” оседает на банковских счетах российских резидентов за рубежом), “Не поступление экс­портной выручки”, а также “Ошибки и пропуски” (табл. 2.2), не отражаемую в платежном балансе контрабанду из России и другие способы бегства капитала, то можно прийти к выво­ду что легальный и нелегальный вывоз капитала из России в 90-х гг. ежегодно составлял несколько десятков миллиар­дов долларов

Таблица 2.2 Сальдо отдельных статей платежного баланса России (по данным платежного баланса, в млрд. долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи баланса | 1992г. | 1993г. | 1994г. | 1995г.(9мес.) |
| Торговый баланс | 7.4 | 10.7 | 15.1 | 17.1 |
| В том числе: |  |  |  |  |
| поправка на неэквивалентный бартер | -6.4 | -1.2 | -0.4 | -0.8 |
| Баланс услуг (включая трансферты) | -3.2 | -5.5 | -9.3 | 1.6 |
| Счет текущих операций | 4.2 | 6.2 | 5.8 | 10.1 |
| Счет операций с капиталом | -7.2 | -2.5 | -5.8 | -3.6 |
| В том числе: |  |  |  |  |
| недопоступление экспортной выручки | - | - | - | - |
| ошибки и пропуски | -4.6 | -2.3 | 2.3 | -6.0 |

Учитывая подобные масштабы легального и нелегального вывоза капитала из России и также то) что часть нелегально вывезенных средств возвращается назад, как легально — в виде уже иностранных капиталовложений, так и нелегально — в виде наличной валюты и т д, можно оценить зарубежные активы России (не считая принадлежащей государству недвижимости) примерно в 150—200 млрд. долл. Оценка величины российского капитала за рубежом в 400—450 млрд. долл. и более (правда, сюда включают недвижимость, некогда принадлежавшую до­революционной России, а также долг зарубежных с гран Рос­сии, деньги КПСС и КГБ, часть царской казны и т д ) представляется чрезмерной. Для сравнения укажем, что экспорт всего СССР в 1990 г составлял около 100 млрд. долл., а весь ВВП СССР в последние годы его существования оценивался на базе покупательной способности рубля в 1,2-1,6 трлн. долл. Для России в середине 90-х гг. эти показатели составляют соответственно 60-80 и 600-800 млрд. долл.

**2. Главные причины вывоза предпринимательского капитала из России**

Приведенные в п.1 цифры дают основание утверждать, что частный капитал вывозится из России преимущественно в рамках бегства капитала.

Бегство капитала из России осуществляется законными и незаконными способами. К законному способу можно отнести рост зарубежных активов российских уполномоченных банков. К началу 1995г. они составили около 20 млрд. долл., увеличившись только за 1992г. на 4,1 млрд. (правда, в 1994г. они уменьшились).

К незаконному способу нужно отнести не переведенную в Россию Экспортную выручку. В 1995г. ее объем составил около 4-5 млрд. долл. Выявленная контрабанда составила около 0,2 млрд., а не выявленная, по оценке экспертов, 2 млрд. долл. в год. Занижение экспортных цен, особенно активно использовавшееся в бартерных операциях, оценивается в 1995г. в 1 млрд. долл. Распространены и авансовые платежи под импортные контракты без последующей поставки. Наконец, капитал вывозится просто в виде наличной иностранной валюты - в 1993г. ее было вывезено 3,7 млрд.долл., по оценке ГТК РФ.

Введение в 1994г. новых правил заключения внешнеторговых сделок (оформление паспорта сделки в уполномоченном банке, передача банком сведений о параметрах сделки в ГТК РФ) позволяет установить систему единого таможенно-валютного контроля и частично уменьшить нелегальный вывоз капитала.

Другая, меньшая часть предпринимательского капитала вывозится из России по классическим мотивам. Во-первых, это организация производства товаров и услуг за рубежом. Из примеров подобных прямых инвестиций в 1993-1995гг. можно привести деятельность КамАЗа, открывшего фирмы по сборке своей продукции в Венгрии и Ботсване, и открытие российской нефтяной компанией ЮКОС в Турции своей дочерней компании по переработке нефти и продаже бензина с пер­спективой выхода на рынки соседних стран.

В целом же слабая ориентация на производственную дея­тельность за рубежом в советские годы объясняется тем, что перед государственными компаниями правительство такую за­дачу обычно не ставило. В пост советское время такую задачу не ставят перед собой сами компании. Не расширяя производ­ственные мощности в самой России по причине экономического кризиса и высокой инфляции, они редко создают подобные мощ­ности и за рубежом. Для этого у них пока мало не столько опыта, сколько традиционных конкурентных преимуществ ин­вестора за рубежом — преимуществ собственника передовой технологии, крупных финансовых активов, управленческого опыта и такого важного преимущества места реализации, как использование более дешевой местной рабочей силы.

Во-вторых, важным мотивом является технико-экономичес­кий. У старейшего экспортера капитала в мире — Велико­британии — первыми зарубежными инвестициями были от­крытые еще в средневековье европейские конторы английских купцов, экспортировавших главный английский товар того времени — шерсть и сукно. Вслед за своими фирмами-клиен­тами за рубеж тянутся и обслуживающие их банки, страхо­вые и транспортные компании. Так, российские Внешторгбанк, Инкомбанк, АвтоВАЗбанк, Агропромстройбанк, Пермкомбанк и НГС-банк открыли свои зарубежные отделения на Кипре, где до этого открыли свои зарубежные компании многие рос­сийские клиенты этого банка.

Портфельные инвестиции также нередко осуществляются российскими инвесторами в предпринимательских целях. Так, Липецкий тракторный завод купил небольшой пакет акций основанной еще в 1965 г. советско-французской компании по сбыту тракторов “Актиф-Авто”. Однако в большинстве слу­чаев российские предприниматели осуществляют портфель­ные инвестиции в целях получения только дохода, а не для участия в производственной, сбытовой и административной деятельности зарубежных фирм. Ценные бумаги покупаются за рубежом, в том числе на ведущих фондовых биржах мира, например, на американских и канадских фондовых биржах этими операциями для своих клиентов занимается через сво­его американского партнера — брокерскую компанию “Монтгомери секьюритиз” — российская фирма “Совлекс”.

**3. Перспективы вывоза предпринимательского капитала**

Коль скоро главная причина вывоза предпринимательского капитала из современной России — это желание “убежать” от нестабильности, инфляции, высоких налогов, мафии или стремление “отмыть” незаконно заработанные деньги, то пока эти обстоятельства будут определять хозяйственную жизнь в России, бегство капитала будет продолжаться. Возможное уси­ление ограничений на вывоз капитала может уменьшить этот отток, но не остановить его. Если даже усилится контроль не только за оттоком средств из России, но и за самой регистра­цией за рубежом фирм с российским капиталом, то и в этом случае есть обходные пути. Например, увеличится вывоз ка­питала в форме портфельных инвестиций как более аноним­ный способ владения активами за рубежом. Кстати, по ста­тистике платежного баланса России за 1992—1994 гг., вывоз портфельных инвестиций постоянно растет.

Если же представить другую вероятную альтернативу — улучшение хозяйственной и политической ситуации в России, т. е., прекращение экономического спада и высокой инфляции, снижение налогов, ослабление политической нестабильности, то даже в условиях ужесточения контроля за вывозом капи­тала можно прогнозировать не только снижение оттока в рам­ках бегства капитала, но и рост вывоза капитала для органи­зации производства товаров и услуг и создания структуры внешнеэкономических связей.

Предпосылками для роста экспансии российского капитала по этим двум мотивам являются потенциальная экономичес­кая мощь многих российских компаний, уже сейчас начинаю­щих превращаться в ТНК, и потенциально большие возмож­ности для их работы за рубежом, особенно в бывших советских республиках.

Транснациональные корпорации уже существуют в России. Часть из них была организована сравнительно давно. Приме­ром может быть “Ингосстрах” со своими дочерними и ассоции­рованными фирмами и филиалами (отделениями) в США, Нидерландах. Великобритании, Франции, Германии, Австрии, а также в Армении, Азербайджане, Молдавии, Латвии, Эсто­нии, Литве, Белоруссии, Украине, Туркмении, имеющий во мно­гих странах свои представительства и бюро. Другим примером может быть государственная “Нафта-Москва” (бывший “Союзнефтеэкспорт”) со своими дочерними компаниями в Финляндии Бельгии, Англии, Дании, Италии, Швейцарии и Германии.

Другие российские ТНК появились в последние годы. На­пример, “Микрохирургия глаза” с постоянно растущим числом своих зарубежных фирм и “ЛУКойл” (в ее состав входят рос­сийские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предпри­ятия и предприятия нефтяного машиностроения), арендующая в Литве нефтеперерабатывающий завод, имеющая собствен­ные АЭС в Эстонии и планирующая разведку, добычу и пере­работку нефти в Азербайджане, Тунисе, Египте. Еще одним примером может быть “АвтоВАЗ”, который также создал хол­динговую группу “Лада энтернасьональ” из нескольких собствен­ных зарубежных фирм по сбыту и обслуживанию автомобилей.

Дополнительным стимулом для роста числа российских ТНК являются Программа содействия формированию финансово-промышленных групп (ФПГ), утвержденная Постановлением Правительства РФ от 16 января 1995 г., Указ Президента РФ *“О* мерах по стимулированию создания и деятельности финан­сово-промышленных групп” от 1 апреля 1996 г. и Федеральный закон О финансово-промышленных группах от 30 нояб­ря 1995 г. В ст. 4 этого Закона изложен порядок регистрации транснациональных финансово-промышленных групп, т. е. с участием юридических лиц из других стран СНГ, и межгосу­дарственных (международных) финансово-промышленных групп, т. е. создаваемых на основе межправительственных со­глашений между участниками СНГ.

Межгосударственным ФПГ могут предоставляться таможен­ные тарифные льготы по товарам, перемещаемым через гра­ницу в рамках деятельности этих ФПГ.

Другим базовым документом для создания межгосударствен­ных ФПГ является Соглашение об общих условиях и механизме поддержки и развития производственной кооперации пред­приятий и отраслей государств — участников СНГ от 23 декабря 1993 г., а также Соглашение о содействии в создании и разви­тии производственных коммерческих, кредитно-финансовых и смешанных транснациональных объединений, подписанное в апреле 1994 г. Правительством России и правительствами ряда стран СНГ. На основе этого последнего документа подписаны двусторонние соглашения о формировании ФПГ между Россией и Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией.

**Глава 3. Особенности работы компаний с российским капиталом налоговых гаванях и офшорных центрах**

Хозяйственная деятельность в налоговых гаванях и офшорных центрах имеет свои особенности, которые целесообразно рассмотреть отдельно.

**1. Что такое и зачем нужен офшор**

Когда после второй мировой войны в мире появилось огромное количество независимых, но бедных государств, власти некоторых из них быстро открыли закономерность: достаточно обеспечить в стране банковскую тайну и ликвидировать налоги – и деньги со всего мира потекут к тебе рекой.

Наиболее ярким примером служат Каймановы острова, маленькое государство в Карибском море. В 60-е годы там не было ничего: ни асфальтовых дорог, ни отелей, ни даже телефонной связи с внешним миром. И местные власти решили помочь своим гражданам. Они приняли новое банковское законодательство, скопированное со швейцарского. Главная его черта – полная тайна вкладов. Было также разработано новое налоговое законодательство, которое не предусматривало ни подоходного налога, ни налога на крупные состояния. Сейчас на островах нормальные, шикарные офисы сотен иностранных банков, роскошные отели.

Государства вроде Каймановых островов принято называть офшорами. Для того чтобы привлечь иностранные деньги, естественно, нужно сделать так, чтобы этим деньгам было комфортнее, чем на родине. Чтобы они были надежнее защищены от чужих посягательств.

Офшоры существовали всегда. В эпоху поздней Римской империи тысячи римлян бежали к варварам, не желая делиться деньгами с императором. В VI-VIII веках жители христианских королевств переселялись на территории, контролируемые мусульманами, потому что налоговый режим для иностранцев там был благоприятен. В XVII веке офшором для всей Европы были колонии в Северной Америке, где не взимались европейские налоги, и большинство колонистов пересекли Атлантический океан в поисках финансовой, а отнюдь не религиозной или политической свободы.

Сейчас деньги переводят не только на Каймановы, Багамские или Виргинские острова. Деньги, например, переводят в США – потому что там в отличие от Швейцарии проценты, полученные иностранцами по банковским вкладам, не облагаются подоходным налогом. С другой стороны, деньги переводят в Швейцарию, потому что там в отличие от США существует хотя бы какое-то подобие банковской тайны.

В общем, деньги гуляют по миру. Повторим, речь идет не о прибыльных инвестициях. Речь идет о попытках сохранить за границей накопления, которые невозможно сохранить на родине.

Граждане ведущих индустриальных стран в основном прячут деньги за границей потому, что на родине слишком высоки налоговые ставки. Во времени Франклина Рузвельта, когда налоги в США достигли поистине чудовищных размеров (например, после смерти любого богача государство забирало 77% его состояния), один американский финансист признался: «Все мое состояние я перевел на Багамы, и оно будет там до тех пор, пока этот ублюдок находится в Белом доме».

Сбылось предсказание газеты The Times, сделанное 17 мая 1894 года, в день, когда Великобритания ввела прогрессивные ставки налогообложения: «Если вы выбираете жертвой налоговой системы состоятельных людей, то очень скоро, как по волшебству, они начинают ускользать от вас и постепенно вовсе исчезают, потому что все в мире по велению разума действуют именно так когда чувствуют, что их выбрали жертвой. Даже полудохлая ворона, если в нее стреляют, не станет смирно ждать следующего выстрела».

При этом американские богачи предпочитают прятать деньги не в Европе, а европейские – не в США. В большинстве цивилизованных стран банковская тайна соблюдается не слишком свято, а налоги везде примерно одинаково высоки. Поэтому их граждане предпочитают страны менее цивилизованные – вроде Каймановых островов.

Как бы то ни было, состоятельные западные налогоплательщики вывозили и вывозят деньги в офшоры. Западные правительства относятся к этому довольно спокойно. Американский исследователь Чарльз Адамс заметил по этому поводу: «Правительство США прекрасно понимает, что значительная часть долларов, вкладываемых в американскую экономику, приходит с офшорных счетов. Поэтому федеральная резервная система не борется с офшорами и разрешает американским банкам иметь офшорные отделения. Стране нужны иностранные инвестиции, пусть и полученные за счет убежавшего капитала».

Получается довольно забавно. В существовании офшоров в значительной степени виноваты западные правительства с их налоговой системой, не позволяющей сохранить законно нажитое состояние и вынуждающей вывозить капитал. И тек не менее деньги все ровно возвращаются именно на Запад. Процветающая экономика есть процветающая экономика. Даже правительство в этом случае ничего сделать не может.

Граждане менее развитых стран, в том числе России, прячут деньги за границей в основном потому, что на родине существует валютный контроль. Вот что пишет по этому поводу уже упоминавшийся Адамс: «Американские газеты в деталях описывают процесс рециклирования долларов из других стран в экономику США. О чем молчат эти средства массовой информации, так это о том, что во многих странах существует валютный контроль и только благодаря офшорам, позволяющим избежать этого контроля, деньги возвращаются в Америку. Валютный контроль – это диктатура, препятствующая нормальным отношениям с внешним миром. Офшор – это единственный способ избежать этой диктатуры. Правительства стран с валютным контролем проводят неправильную экономическую и валютную политику, иначе национальная валюта была бы сильной и никакой контроль бы не понадобился. У граждан нет выхода, им нужно как-то спасти свои обесценивающиеся деньги».

Разумеется, в не очень развитых странах налоговые ставки бывают не ниже, чем на Западе. Но когда граждане этих стран вывозят деньги за границу, они обычно думают не о налогах. Часто деньги помещаются на счета в западных странах с очень высокими налогами, например Великобритании или Швейцарии. Главное при этом – избежать валютных ограничений, существующих на родине и не существующих за рубежом.

В этом смысле понятие офшора для русских, например, максимально широко. Офшор – это любое место, где не существует валютных ограничений, существующих в России, вроде принудительной продажи валютной выручки или предельной суммы, которую можно взять с собой в заграничную поездку.

Естественно, в развивающихся странах с вывозом капитала в офшоры ведут настойчивую борьбу. Это в США деньги из офшоров возвращаются – в том числе выданные другим странам в виде кредитов. А в Замбию или Россию доллары возвращаться почему-то не хотят.

Между тем они очень нужны для финансирования импорта (собственно, поэтому и введен валютный контроль). Однако бороться с утечкой финансов в офшоры чрезвычайно трудно. Действительно, налоги при желании можно снизить, но сделать национальную валюту твердой и свободно конвертируемой решением парламента или ЦБ нельзя.

В общем, офшоров не будет только тогда, когда граждане всех стран станут хорошо чувствовать себя на родине. Когда в любой стране мира будут нормальные налоги, банковская тайна и процветающая экономика.

**2. Работа в налоговых гаванях и офшорных центрах**

Подавляющая часть зарегистрированных за рубежом не­скольких десятков тысяч компаний с российским капиталом действует в налоговых гаванях и офшорных центрах.

Что такое налоговые гавани и офшорные центры? Во мно­гих странах и на территориях существуют большие, преиму­щественно налоговые, льготы для компаний, осуществляющих с территории этих стран зарубежную хозяйственную деятель­ность. К *налоговым гаваням* можно отнести, прежде всего те страны и территории, где эти льготы распространяются как на иностранные, так и на национальные компании (Лондон, Нью-Йорк, Делавэр, Калифорния, Швейцария и др.). *Офшорные центры —* это страны с льготным режимом только для иностранных компаний.

Однако во многих случаях различия между гаванями и цен­трами провести уже невозможно, так как они стираются. К тому же иногда этот весьма льготный режим распространяет­ся не только на операции с зарубежными партнерами. Поэто­му в последние годы эти термины употребляют как синонимы, правда, термин “офшорные центры” употребляется чаще, поскольку английское слово “off shore” (“вне берега”, “в от­крытом море”) хорошо передает хозяйственную направлен­ность таких компаний.

Основой льготного режима в офшорных центрах являют­ся налоговые льготы. Обычно налогами, которые уплачивают офшорные компании, являются регистрационный сбор (при регистрации фирмы), годовой сбор (иногда небольшой подо­ходный налог) и часто еще сбор за перерегистрацию. Регис­трационный сбор колеблется от нескольких десятков до не­скольких тысяч долларов в зависимости от места регистрации, размера акционерного капитала и специализации компании. Ставки годового сбора такие же или еще меньше. Сбор за пере­регистрацию, если он есть, обычно в пределах десятков дол­ларов.

К налогам надо добавить расходы на оформление докумен­тов, открытие и ведение банковских счетов, аренду помеще­ний и адресов, наем местного персонала (если это требуется), услуги связи, аудиторские и секретарские услуги и др. По усредненным данным, в начале 90-х гг. расходы по созданию и регистрации офшорной компании оценивались примерно в 5 тыс. долл., а содержание офшорной компании в первый год ее деятельности — в 2—3 тыс. долл.

Помимо налоговых льгот, для офшорных компаний обыч­но существуют валютные, таможенные, регистрационные льго­ты, а также льготы по отчетности, способам управления и ре­жим конфиденциальности.

Все это вместе взятое делает офшорные компании весьма удобным средством минимизации налогов, а также безопасно­го хранения капиталов. Поэтому в мире насчитывается не ме­нее 1,5 млн. офшорных компаний, прежде всего в Карибском бассейне и Западной Европе, хотя последнюю все больше тес­нят офшорные центры Азиатско-Тихоокеанского региона. Всего же в мире насчитывается почти сто офшорных цент­ров, хотя точно их число оценить сложно, так как во многих случаях они обладают неполным набором традиционных черт офшоров.

Офшорные центры пользуются популярностью среди са­мых различных инвесторов из всех стран мира, но прежде всего принадлежащих к двум категориям.

Во-первых это корпорации, имеющие хозяйственные инте­ресы одновременно в нескольких странах мира, прежде всего ТНК. Именно они являются самыми влиятельными и состоя­тельными клиентами всех офшорных центров содержат там свои холдинги, инвестиционные компании, банки, страховые и другие компании. Помимо ТНК это могут быть и другие интернационально ориентированные фирмы, например российская Государственная инвестиционная корпорация Созданная Указом Президента в 1993 г с целью привлечения российских и иностранных частных инвестиций к крупным инвестиционным проектам в России, Госинкор обладает обширными собственными активами, часть из которых использована для создания на Багамских о-вах страховой компании, гарантирующей своим ино­странным клиентам сохранность их инвестиций в России Раз­мещение подобных компаний за рубежом не только снижает уровень их налогообложения, но и усиливает их интернацио­нальную ориентацию

Во-вторых, это капитал, ищущий не только (иногда не столь­ко) льготного фискального режима, но и большей надежности, чем у себя на родине. Это капиталы, чьи владельцы вывозят их прежде всего из-за политической, социальной и экономи­ческой нестабильности своих стран, из-за неприятия полити­ческого, социального, экономического и фискального климата на своей родине, желающие создать “запасную площадку” или же просто отмыть свои незаконно заработанные средства Ве­роятно, они образуют основную часть российских офшорных компаний Часть владельцев этих капиталов вообще осе­дает на жительство в офшорных центрах, если их устраивает там качество жизни, климат и местоположение. С этой точки зрения особенно популярны у российских инвесторов Кипр, Калифорния, Багамы. Вслед за этим типом инвесторов в офшорные центры приходят и банки из их стран: Инкомбанк, Внешторгбанк, АвтоВАЗбанк, Агропромстройбанк, НГС-банк Пермкомбанк на Кипре, ОНЭКСИМбанк в Швейцарии и Аль­фа-банк на Багамах открыли свои дочерние банки, ориенти­рованные на российских клиентов

Для многих “гаваней” и “центров” характерен свой набор форм хозяйственной деятельности, вызванный тем, что ино­странные инвесторы открывают здесь фирмы не столько для добычи сырья и производства товаров, сколько для коммер­ческой, финансовой, управленческой и страховой деятельности, или просто для безопасности капитала

*Холди**нговые компании* создаются с целью контролировать другие торговые и производственные компании через владение их акциями, финансировать их и аккумулировать их проценты, дивиденды и роялти. Выгодность размещения холдин­говой компании в налоговой гавани или офшорном центре состоит в том, что учредители холдинга избегают высокого налогообложения в своей стране через перевод своих активов в налоговую гавань, используя последнюю как “перевалочный пункт” для последующего перевода активов в другие страны (через займы и т. д.). Наибольшее число подобных холдингов размещено в Лихтенштейне (около 20 тыс.), Швейцарии (при­мерно 10 тыс.) и Люксембурге (около 2 тыс.). Есть некоторые льготы для холдингов и в Нидерландах — здесь не облагают­ся налогом дивиденды, получаемые местной компанией от участия в капитале других компаний.

*Инвестиционные компании* создаются в офшорных цент­рах и налоговых гаванях обычно в виде фондов и трастов, активы которых состоят из ценных бумаг, другой собствен­ности и наличности. На основе этих активов они могут выпус­кать и собственные акции. Инвестиционные компании в фор­ме фондов обычно управляются специально созданными для этого на месте дочерними компаниями (учредителями этих компаний являются учредители фондов). Статус фонда тре­бует наличия доверенного лица (им может быть и местный банк) и финансового советника (обычно это брокерская фирма или коммерческий банк из какого-либо крупного международ­ного финансового центра).

Выгодность создания инвестиционных компаний в офшорных центрах состоит прежде всего в том, что в большинстве этих точек нет налога на доходы от прироста капитала, кото­рый снижает доходность финансовых операций. Наилучшими местами для инвестиционных компаний в виде фондов счита­ются Багамы, Каймановы о-ва, Нидерландские Антиллы, Нор­мандские о-ва (Гернси, Джерси, Олдерни) и о. Мэн, в опреде­ленной мере — Люксембург и Лихтенштейн. Создаются они обычно профессиональными финансовыми организациями и лицами (банками, брокерами, трастовыми группами) или про­сто частными инвесторами для себя.

*Банки* учреждаются в офшорных центрах и налоговых га­ванях прежде всего для открытия и ведения банковских счетов. Для вкладчиков из стран с высокими налогами и жестким ва­лютным контролем, а также для осуществления операций на рынке евровалют. Поэтому много подобных банков зарегистрировано в главных центрах евро-валютного рынка — Люксембурге (центр выпуска еврооблигаций, здесь отсутствуют требования к банковским резервам и действует либеральное законода­тельство в отношении холдинговых компаний, что позволяет эффективно сочетать деятельность банков с деятельностью холдингов), Швейцарии и Лихтенштейне (отсутствует валют­ный контроль, высокая репутация как финансовых центров) а также в Сингапуре, Гонконге, Бахрейне, на Каймановых и Багамских о-вах с их специальными льготами для офшорных банков. Российские банки есть на Кипре и Багамах. На­считывается около 6 тыс. офшорных банков, через которые проходит, по некоторым оценкам, до половины международ­ного движения капитала.

*Страховые компании* в указанных странах и на террито­риях открываются преимущественно группами компаний для своих нужд. В мире насчитывалось несколько тысяч таких ком­паний, преимущественно на Бермудских и Багамских о-вах, а также о-вах Терке и Кайкос, Мэн, Гернси.

*Судовладельческие компании* создаются здесь для исполь­зования “удобного флага”. Особенно много таких компаний в Либерии, Панаме, Белизе и Гибралтаре, а из европейских стран — в Сан-Марино, на Мальте, о. Мэн и на Кипре. В офшорном режиме зарегистрирована примерно треть морского торгового флота. У российских и украинских судовладельцев из офшорных центров наиболее популярен Кипр.

*Компании обрабатывающей промышленности* учреждают­ся в тех странах и на тех территориях, где действуют свобод­ные зоны. Наибольшее количество таких компаний в свободной зоне Шеннона (Ирландия), где их насчитывается свыше 300.

*Торговые компании* обычно базируются в тех офшорных центрах, которые географически близки к основным регионам их деятельности. Для российских торговых компаний с их ори­ентацией преимущественно на Европу особенно притягатель­ны офшорные центры этого региона. Наиболее популярна следующая базисная схема их деятельности.

Российская компания *А* покупает у европейской компании *В* товар для продажи в России. Если владельцам компании *А* также принадлежит офшорная компания С, то покупку то­вара в Европе можно оформить на компанию С, которая, в свою очередь, перепродаст товар компании *А.* По этой схеме компания С, купив товар по минимальной цене у *В,* в дальнейшем может варьировать отпускную цену и добиться оп­тимального для компании *А* соотношения таможенной пошли­ны на товар и всех налогов, которые *А* заплатит по этой схеме. В обратной последовательности по этой схеме может быть про­ведена и экспортная операция.

Если вначале российские инвесторы предпочитали созда­вать офшорные компании за рубежом лично или с помощью местных посреднических секретарских, юридических и фи­нансовых компаний, то теперь они прибегают преимущественно к услугам таких посредников в самой России.

Только в Москве сейчас регистрационные услуги предлага­ют несколько десятков компаний. Ряд зарубежных юридичес­ких агентств предпочитают действовать на российском рынке на комиссионных началах через лично известных им россий­ских частных лиц. Комиссионные вознаграждения за каждого клиента достигают 100—150 долл. Аудиторские и юридичес­кие конторы многих офшорных центров все чаще команди­руют своих эмиссаров в основные деловые центры России для поисков новых клиентов на регистрацию.

Набор регистрационных услуг на российском рынке регис­трации и обслуживания офшорных компаний достаточно широк и включает консультирование, регистрацию фирм за рубежом, наем номинальных директоров, секретарей и акцио­неров, предоставление почтового адреса, средств связи и поме­щений для фирм, ведение корреспонденции, аудиторского и бухгалтерского учета, открытие банковских счетов, проведение собраний акционеров и директоров фирм, подготовку годовых отчетов, заключение контрактов и другие заказные услуги.

Услуги по регистрации и управлению офшорными компа­ниями оказываются на договорной основе по контрактам на один год или более длительные сроки. Платежи осуществля­ются обычно в СКВ, предпочтительно с полной или частичной предоплатой. По имеющейся информации, цены регистраци­онных услуг в России в полтора-два раза выше среднемировых. При фиксированных ставках государственных сборов в офшорных центрах большую амплитуду цен регистрации трудно объяснить только различиями в наборе предоставляе­мых услуг. Речь идет, по-видимому, о явно завышенных ко­миссионных в пользу регистрационных агентств, превышающих в России тарифы материнских юридических компаний по ре­гистрации на 15, 25, 50% и более.

Нет проблем с обычной и ускоренной регистрацией любых видов офшорных компаний практически во всех ведущих офшорных центрах мира, и российские предприниматели широко пользуются открывшимися возможностями.

В 80-е и 90-е гг. число офшорных центов быстро росло, преимущественно за счет новых стран и территорий, особен­но в Азии и Океании. В 1994 г. офшорный режим ввела Вен­грия, и не исключено, что в ближайшие годы офшорные цен­тры будут созданы в других бывших социалистических странах, например в Прибалтике или Средней Азии. В России уже соз­дан первый офшорный центр, в Ингушетии. Для этого 30 января 1996 г. был подписан Федеральный закон “О центре международного бизнеса "Ингушетия"”.

Правда, на Западе усиливается критическое отношение многих крупных стран к офшорным центрам (хотя на своей территории некоторые из этих крупных стран — США, Ве­ликобритания — имеют собственные офшорные центры). В результате снижается уровень конфиденциальности банков­ских счетов в Швейцарии и на Кипре, возможно увеличение налогообложения в Люксембурге, с 1996 г. перестает быть офшорной зоной Мальта (она планирует вступить в ЕС), усили­вается нажим ЕС на офшорный режим британских владе­ний в Европе — Нормандских о-вов, Гибралтара, о. Мэн. Скептически относятся к офшорным центрам Карибского бассейна и власти США — главной страны-инвестора в этих офшорных центрах. Но одновременно растет число офшорных центров в Тихом океане.

В целом у потенциальных российских инвесторов будет еще большая, чем раньше, возможность выбора офшорных стран и территорий. Вероятно, в России возрастет число компаний, предлагающих услуги по регистрации и ведению офшорного бизнеса за рубежом, возрастет и предлагаемый ими набор услуг, а расценки при этом из-за усиления конкуренции мо­гут снизиться.

Однако будет ли быстро расти в дальнейшем число самих офшорных компаний с российским капиталом? Ответ на это вопрос будет определяться масштабами бегства капитала из России. Масштабы этого бегства за 1995 г. можно было оценить в несколько десятков млрд. долл. (легальный и нелегаль­ный вывоз), что является мощной финансовой базой для роста офшорного бизнеса. В свою очередь, бегство капитала из России объясняется тремя группами факторов: нестабильностью ситуации (политической, социальной, хозяйственной); высо­ким уровнем налогообложения, сильной криминализацией хо­зяйственной жизни в России.

Первая группа факторов является ведущей, как об этом свидетельствует мировая история бегства капитала. Поэтому стабилизация ситуации в России (точнее, уменьшение неста­бильности, так как нестабильность — характерная черта пе­реходного периода) может резко уменьшить размеры бегства капитала, особенно если это будет сопровождаться ощутимым экономическим ростом, сулящим немалые прибыли частному российскому капиталу. На базе стабилизации в сочетании с экономическим подъемом возможен и возврат значительной части “убежавшего” капитала обратно в Россию, поскольку этот капитал имеет прежде всего российский опыт хозяйство­вания. О возможности подобного возврата части капитала го­ворит и нынешний опыт Аргентины, Бразилии и Мексики, ранее стран — рекордсменов по бегству капитала. Усиливший­ся приток иностранного капитала в эти страны базируется, как считают, прежде всего на возвращении ранее ушедшего из этих стран национального капитала.

Однако две другие группы факторов вряд ли могут быть ослаблены в ближайшее время. Высокие налоги в России, как и в других государствах с сильной социальной ориентацией, порождены прежде всего таким долговременным фактором, как психология социального патернализма с его высокими со­циальными государственными расходами, которые оборачи­ваются высокими налогами. Сильная криминализация хозяй­ственной жизни (“много воруют”), как кажется, становится также характерной чертой российской экономической модели. Поэтому стремление уйти от высоких налогов, желание спря­тать за рубежом нелегально заработанные средства будут еще Долго питать российский офшорный бизнес.

Правда, можно предположить, что российское государство будет постепенно перекрывать каналы для бегства капитала. Так для нелегального вывоза капитала стало весьма ощути­мым введение с 1994 г. валютного контроля за поступлением валютной выручки от экспорта товаров (если в 1993 г. за грани­цей оставалась четверть выручки от экспорта, то в 1995 г. — не более 4%.).

**Список используемой литературы:**

*Ансофф И.* Стратегическое управление: Пер. с англ. М.: Эко­номика, 1989.

*А**рха**нгельский И.* *Ю.,* *Голубович А.* *Д., Иванов М. М.* США условия для бизнеса (рекомендации предпринимателям). М.: Межд. отн., 1991.

*Богатыре**в А. Г.* Инвестиционное право. М.: Российское право, 1992.

*Булатов А.* С. Как основать компанию на Западе (практи­ческие советы российскому предпринимателю). М.: Межд. отн.,1993.

*Го**лосов* *В. В.* Теории вывоза капитала. М.: Мысль, 1977.

*Голубович А. Д**., Горбуно**в A. P.,* *Стерлина В. В.* Создание компаний за рубежом (рекомендации предпринимателям). М.: Менатеп, 1991.

*Григор**ьев* *Ю. А**.,* *Зеленоборский В.* *П.* Основы анализа и кон­троля коммерческой и финансовой деятельности акционерных обществ с участием внешнеторговых объединений за грани­цей: Учебное пособие. М.: ВАВТ. 1984.

*Гришаев С. П.* Правовая охрана изобретений, промышлен­ных образцов, полезных моделей в России и за рубежом. М.: ЮКИС, 1993.

*Зигель* *Э. С. и др.* Пособие ЭРНСТ энд ЯНГ по составлению бизнес-плана. Пер. с англ. М.: Джон Уайли.энд Санз, 1995.

*Зубченко Л. А., Мухетдинова* *Я.* *М.* Как инвестировать за рубежом. М.: Ритм, 1992.

*Кашин В. А.* Своя фирма за рубежом. М.: СП МЛИ, 1991. Международное предпринимательство; анализ зарубежно­го опыта. М.: Наука, 1992.

*Минаев С.* Закон сохранения денег. М.: коммерсантъ Власть №30(331) 3 августа 1999.

*Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. М.: Межд. отн., 1993.

*Синецкий Б. И.* Вопросы организации и деятельности сме­шанных обществ за границей *с* участием советских организа­ций. Учебное пособие. М.: ВАВТ, 1988.

*Стерлин A. P., Тулин И. В.* Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. М.: Наука, 1990.