

Общегосударственная доктрина привлечения иностранных инвестиций в экономику России

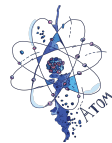
Курбанов Р.А..

Кандидат юридических наук, докторант кафедры предпринимательского (хозяйственного) права МГЮА.

Abstract

Переход экономики России на рыночные условия хозяйствования привел к появлению в отечественной правовой системе новых институтов, среди которых - институт иностранных инвестиций.

Keywords: иностранных инвестиций, доктрина привлечения



Переход экономики России на рыночные условия хозяйствования привел к появлению в отечественной правовой системе новых институтов, среди которых - институт иностранных инвестиций.

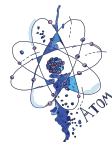
В настоящее время правовое регулирование иностранных инвестиций в России осуществляется комплексом нормативных правовых актов. Среди актов национального законодательства особое место занимает Федеральный закон от 25 июня 1999 г. № 160—ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»^{[1] [2]}.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, установленными федеральными законами. Среди таких изъятий Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» устанавливает изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов. Они могут быть установлены в интересах социально-экономического развития Российской Федерации. Так, например, в соответствии с пп. 7 и. 1 ст. 150 Налогового ко

декса РФ не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) ввоз на таможенную территорию России технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, ввозимых в качестве вклада в уставные (складочные) капиталы организаций. Порядок предоставления тарифных льгот предусмотрен ст. 37 Закона Российской Федерации от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе»^[3].

Законодательством предусматриваются и льготы нетарифного характера для иностранных инвесторов. В частности, иностранные инвесторы и коммерческие организации, в уставном капитале которых иностранные инвестиции составляют более 30%, вправе без лицензий экспортировать продукцию собственного производства, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами.

Кроме льгот, российское законодательство предусматривает для иностранных инвесторов систему гарантий их деятельности. В частности, предусмотрены гарантии: правовой защиты

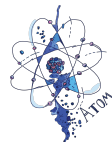


деятельности иностранных инвесторов на территории России; гарантия использования иностранным инвестором различных форм осуществления инвестиций на территории России; перехода прав и обязанностей иностранного инвестора другому лицу; компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями; от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства России; обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории России; использования на территории России и перевода за пределы России доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм; права иностранного инвестора на беспрепятственный (без квотирования, лицензирования и применения к нему других мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности) вывоз за пределы России имущества и информации в документальной форме или в форме записи на электронных носителях, которые были первоначально ввезены на территорию России в качестве иностранной инвестиции; права иностранного инвестора на приобретение ценных бумаг в соответствии с российским законодательством о ценных бумагах; участия иностранного инвестора в приватизации в соответствии с законодательством о приватизации государственного и муниципального имущества.

Таким образом, исходя из анализа действующего закона, можно говорить о том, что для иностранных инвесторов в России создано благоприятное правовое поле. Как результат создания таких правовых условий следует отметить неуклонный рост с каждым годом суммарного потока иностранных инвестиций в экономику России.

Тем не менее, хотя, на первый взгляд, ситуация с привлечением иностранных инвестиций в Россию складывается благоприятная, однако более глубокий ее анализ позволяет выявить ряд проблем. На некоторые из них хотелось бы обратить внимание.

Ознакомление с данными об объеме иностранных инвестиций по отраслям экономики выявляет резкие диспропорции. В частности, если общий объем иностранных инвестиций принять за 100%, то на долю торговли и общественного питания приходится 35,4%, нефтедобывающей промышленности - 17,1%.



При этом в машиностроение было вложено 2,6%, а в сельское хозяйство - 0,3% от общего объема иностранных инвестиций^[4]. Причина данного явления кроется в особенностях инвестиционного климата России, который в целом характеризуется как неблагоприятный по сравнению с большинством других стран мира.

Так, американское агентство PRS Group с 1979 г. разрабатывает прогнозные оценки страновых рисков на 1—5 лет по трем составляющим:

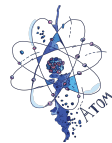
- политическому риску (12 индикаторов, включающих до 100 критериев);
- финансовому риску (5 индикаторов, включающих 50 критериев);
- экономическому риску (5 индикаторов, включающих 50 критериев).

Страновые риски в России оцениваются на одном уровне с Вьетнамом и Филиппинами. Причем в большей степени это объясняется плохими показателями политического риска - 62%, по которому позиции худшие, чем в России, среди потенциальных конкурентов имеет только Индия, а приблизительно одинаковые с Россией - Ливия, Сенегал, Танзания и Йемен^[5].

К сожалению, прогноз в этой части не является оптимистичным. К 2007—2008 гг. в России прогнозируется сохранение и даже увеличение политических рисков, в то время как у конкурентов предполагается стабилизация политической обстановки. Отчасти ухудшение позиций России объясняется субъективными факторами, связанными с выборами.

Наименее выигрышные позиции среди потенциальных конкурентов на мировом рынке инвестиционных ресурсов занимает Россия в кредитном рейтинге Institutional Investor Credit Rating. На конец 2001 г. России присвоено 26 баллов из 100 возможных, что ставит страну на 82 место из 134 государств.

Информацию об оценке внутренних условий хозяйствования потенциальные инвесторы из других стран могут получить, анализируя составляющие индекса экономической свободы. Оценка подводится в баллах по шкале от 0 (экономически свободные страны, первое место) до 5 (несвободные, последнее место). В соответствии с этим все страны делятся на четыре группы (экономически свободные, с высокой степенью свободы, с



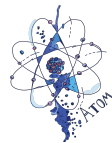
низким уровнем и экономически несвободные). Россия с показателем 3,7 балла входит в группу стран с низким уровнем экономической свободы. В группе потенциальных конкурентов худшие условия хозяйствования имеет только Вьетнам, а немного лучшие - Китай и Индия. Чтобы повысить степень экономической свободы, России необходимо изменение торговой политики, денежной политики через снижение инфляции, системы защиты собственности, государственного регулирования предпринимательства.

В частности, одним из самых важных компонентов инвестиционной привлекательности является фактор коррумпированности. Его оценка характеризует процессы взаимодействия инвестора с органами государственной власти принимающей страны и определяет сложность получения лицензий, иных разрешений, практику таможенного и налогового обложения. Но главное значение сегодня имеет коррумпированность правоохранительных органов и связанная с этим практика защиты собственности. По фактору коррумпированности Россия занимает 71 место из 102 стран (по данным международного общественного движения Transparency International).

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности России характеризует процесс вложения капитала в экономику страны как высоко рисковый. Это обуславливает повышенные требования к его доходности. Действительно, мировая практика свидетельствует, что из-за издержек в виде упущенного дохода повышенная нестабильность развития приводит к неоправданному завышению ожидаемой и требуемой доходности инвестиций. В результате часть проектов, которые в условиях полной предсказуемости развития были бы реализованы, отвергаются, что снижает объем инвестирования в масштабах всей страны. Некоторые экономисты отмечают, что «премия за неопределенность» может почти полностью нивелировать влияние остальных факторов, определяющих прибыльность планируемых инвестиций^[6].

Как следствие, становится понятно, что иностранных инвесторов привлекают в первую очередь высокодоходные, рентабельные сектора экономики. Сравним уровни рентабельности в сферах топливной промышленности и машиностроения.

По итогам 2003 г. уровень рентабельности продукции топливной промышленности составлял 21%. Надо заметить, что



данный показатель несколько уменьшился по сравнению с предыдущими годами. Так, в 1999 г. он составлял 44,5%, а в 2000 г. - 51,1%^[7]. Изменение уровня рентабельности связано с резким ростом налоговой нагрузки. Однако и сегодня рассматриваемый сектор рынка остается очень привлекательным для иностранных и отечественных инвесторов.

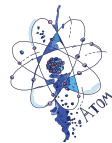
Что же касается показателей работы машиностроения, то уровень рентабельности здесь упал с 47% в 1992 г. до 18,4% в 1999 г., 14,1% в г. и 3,2% в 2003 г.^[8] Комментарии к приведенному излишни.

Вместе с тем возникает вопрос: существуют ли пределы суммарного объема иностранных инвестиций в ту или иную отрасль экономики, превышение которых ведет, с одной стороны, к уменьшению рентабельности вложений, снижению эффективности деятельности иностранных инвесторов; а с другой - к переполнению самой отрасли иностранными инвестициями, что начинает тормозить ее дальнейшее развитие?

Для ответа на эти вопросы необходимо обратиться к экономическим разработкам по данной проблеме. Применение специальных методов исследований позволило ученым сделать вывод о том, что критической точкой участия иностранного капитала в отраслях российской экономики является 18,87%^[9]. Пока участие прямых иностранных инвестиций ниже критической точки, можно рассчитывать на высокую производственную отдачу от них, и любая дополнительная реструктуризация отрасли в сторону увеличения роли иностранных инвесторов является рациональной. Как только критический барьер (18,87%) превышен, в экономической системе происходит довольно сложная и глубокая перестройка механизма взаимодействия иностранного и местного секторов и имеющихся у них инвестиционных ресурсов.

В настоящее время можно сделать вывод о том, что возможности и характер российских отраслей с точки зрения участия в них иностранных инвестиций сильно дифференцированы. Так, если машиностроение, строительство, транспорт и связь нуждаются в увеличении притока иностранных инвестиций, то топливная промышленность свои потребности и возможности практически исчерпала.

Предположение о том, что рынок в этой связи сможет урегулировать сам себя, практика не оправдывает. Следовательно, необходимо формирование такого законодательства об иностранных инвестициях, которое бы в



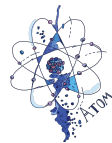
качестве своей составляющей предусматривало селективный подход к привлечению иностранных инвестиций в различные отрасли экономики.

В частности, вряд ли для всех иностранных инвесторов, независимо от объекта инвестирования и вида инвестиций должна действовать единая обезличенная система льгот и гарантий. Данная система уже сегодня привела к негативным последствиям по ряду показателей вложений иностранных инвестиций. Так, не в лучшую для экономики России сторону меняется структура иностранных инвестиций. Обратимся к статистическим данным.

В структуре инвестиций по их видам значительно преобладают так называемые «прочие инвестиции», предоставляемые в виде различных кредитов, тогда как известно, что наибольший эффект экономике принимающей страны приносят прямые инвестиции. Более того, главными «прочими» инвесторами являются Кипр (26%) и Швейцария (24%). Специфика стран-доноров позволяет говорить о том, что по существу мы имеем дело не с иностранными, а с российскими инвестициями, репатрированными с Запада.

Говоря об объектах инвестирования, следует отметить, что тенденцией последних лет является сосредоточение инвестиционных ресурсов на модернизации. Данная тенденция характерна как для иностранных, так и для отечественных инвестиций. Так, согласно данным опросов Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ в 2003 г. ключевой целью инвестирования у 73% компаний была замена изношенной техники и оборудования, у 51% — механизация и автоматизация всего существующего производственного процесса. По данным того же Центра, 37% субъектов реального сектора приобретали основные средства, бывшие в употреблении у других организаций. При этом почти 16% инвестиций направлялось на капитальный ремонт, а большая часть вложений в новые машины и оборудование шла на покупку электронно-вычислительной техники (78% организаций) и транспортных средств (75% организаций), обладающих высокой ликвидностью на вторичном рынке основных средств [\[10\]](#) [\[11\]](#).

Очевидно, что при такой структуре капитальных вложений переломить тенденцию к устареванию основных фондов весьма проблематично. А проблема такая существует. Достаточно отметить, что по данным Госкомстата РФ, средний возраст



машин и оборудования в реальном секторе увеличился к началу 2003 г. до 20,1 года против 17 лет в 1998 г.

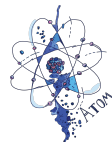
Особенно ярко данная тенденция прослеживается в наиболее емком с точки зрения иностранных инвестиций топливно-энергетическом комплексе. Так, более 70% всех инвестиций расходуется на текущие и капитальные ремонты, а степень износа оборудования в нефтепереработке превышает 71%. Для сравнения отметим, что средний уровень износа оборудования по промышленности составляет 51,3%, тогда как в целом по всем отраслям экономики Российской Федерации этот показатель равен 44,1%%

Экономия на полном восстановлении основных фондов с неизбежностью приводит к перестройке самого производственного процесса. В последнее время специалисты обеспокоены тем, что большое распространение получает так называемый «колониальный» метод извлечения нефти, при котором происходит извлечение ее запасов на участках неглубокого залегания. Для нефтедобывающих компаний это ведет к повышению рентабельности производства, а для страны в целом - к значительным потерям нефти в недрах.

Еще одной негативной тенденцией распределения инвестиций в нефтяной промышленности является ее сосредоточение в нефтедобыче, а не в нефтепереработке. Так, на долю нефтеперерабатывающих предприятий приходится менее 10% вложений в отрасль ^[12]. За последние три-четыре года в нефтедобычу было вложено более 2 млрд долларов, тогда как в нефтепереработку - лишь 116 млн долларов. Такая ситуация вполне понятна и объяснима. Рентабельность в нефтедобыче как минимум в 2 раза выше, чем в нефтепереработке.

Поступление относительно небольшого объема инвестиций в нефтепереработку является тревожным фактором, так как в нефтяной промышленности именно сфера нефтепереработки нуждается в серьезной модернизации. По мнению специалистов, продукция более половины нефтеперерабатывающих российских предприятий не отвечает международным экологическим стандартам. Это приводит, с одной стороны, к определенным сложностям для выхода России на мировой рынок, а с другой - к экологическим проблемам внутри страны.

Не меньшие опасения у специалистов вызывает и недостаточный приток инвестиций в нефтетранспортную инфраструктуру. Значительная часть магистральных трубопроводов изношена, 41% трубопроводов эксплуатируется



более 30 лет при нормативном сроке эксплуатации 33 года. Это приводит к значительным потерям нефти при транспортировке. Официальный уровень потерь нефти составляет 3—7%, тогда как мировыми стандартами предусмотрено не более 0,1% от объема добываемой нефти^[13].

Проблема усугубляется еще и тем, что если у крупных компаний есть финансовые возможности вкладывать средства в восстановление инфраструктуры, то ресурсы малых предприятий, которые могут быть направлены на эти цели, весьма незначительны.

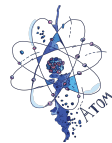
Одним из выходов из сложившейся ситуации могла бы быть определенная корректировка системы налогообложения. Необходимо сделать ее более инвестиционно привлекательной с ориентацией инвесторов на капитальные вложения не столько в добывающую, сколько в перерабатывающую промышленность.

Думается, что произошедшие в последние годы изменения в налоговом законодательстве отнюдь не способствовали привлечению инвестиций в основные фонды. Речь идет, в первую очередь, о введении единого налога на добычу полезных ископаемых и о снижении ставки налога на прибыль с одновременной отменой инвестиционной льготы. Пострадали от этих изменений компании, которые инвестировали средства в развитие производства. Довершила негативные изменения отмена с 1 января 2005 г. льготы для субъектов малого предпринимательства в виде ускоренной амортизации основных производственных фондов. Это самым негативным образом скажется и на размере налога на имущество малых предприятий.

Кроме того, при разработке налогового законодательства следует учитывать возможную рентабельность вложений. Так, налоговое регулирование нефтяной промышленности унифицировано и ставится в зависимость от уникальности месторождений, затрат инвесторов и окупаемости инвестиций.

Напомним, что в период с 1 января 2005 г. по 31 декабря 2006 г. налоговая ставка при добыче нефти составляет 419 рублей за одну тонну. При этом указанная налоговая ставка применяется с коэффициентом, характеризующим динамику мировых цен на нефть.

Таким образом, государство при нынешней налоговой политике берет на себя риски изменения мировых цен на нефть, не проводя при этом дифференциации в зависимости от объемов добычи, доходности и иных факторов.

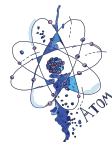


Еще одна проблема, на которую хотелось бы обратить внимание, заключается в том, что большая часть иностранных инвестиций в последние годы была связана не с созданием новых производственных мощностей, а с перегруппировкой сил уже действующих организаций через механизмы слияния и присоединения. Данная проблема относится к числу общемировых тенденций. Объем финансирования трансграничных слияний и присоединений в развитых странах за последние годы превысил суммы прямых инвестиций в развитие производства. Большую активность в приобретении зарубежных компаний проявляют западноевропейские фирмы, особенно британские, инвестировавшие средства как в Европе, так и в США.

Аналогичный процесс происходит и в России. Специалисты объясняют эту ситуацию институциональными особенностями российской экономики, явившимися следствием деятельности государства в первые годы рыночных преобразований. В результате проведенной приватизации с заниженной стоимостью приватизируемого имущества покупка действующих предприятий стала весьма выгодной. При этом затраты инвесторов при такой политике значительно ниже, чем если бы они вкладывались в создание аналогичных по масштабу новых производств. В итоге крупными инвесторами проводится политика, направленная на покупку компаний аналогичного профиля или покупку организаций других отраслей с последующим их репрофилированием.

Согласно данным компании Price Waterhouse Capers по итогам 2001 г. произошло 237 слияний и присоединений на сумму около 6 млрд долларов ^[14]. Наиболее активными игроками этого рынка стали нефтегазовые компании ЛУКОЙЛ, ЮКОС, Сибнефть, Тюменская нефтяная компания. Им удалось сосредоточить не только основную долю экспортных мощностей, но и получить контроль над ключевыми предприятиями.

Причины, способствующие инвестированию средств в слияние и присоединение, многообразны. Отметим, что такие сделки позволяют поглощающим компаниям укрепить свои конкурентные преимущества, получить каналы выхода на новые рынки, обеспечить существенную экономию на масштабах производства и инновационных издержках. Кроме того, механизм репрофилирования производства через слияние и присоединение признается экономистами более эффективным, чем механизм банкротства, поскольку способствует вытеснению



избыточных компаний без потери имеющихся активов, накопленного физического и человеческого капитала^[15].

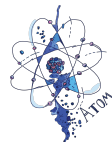
Вместе с тем привлечение иностранных инвестиций путем слияний и присоединений требует создания благоприятного для инвестора климата в стране-реципиенте. С правовой точки зрения это должно выражаться в либерализации инвестиционного режима, применении широкого арсенала специальных стимулирующих мер, в том числе дополнительных льгот и гарантий.

Однако, как представляется, все преимущества привлечения иностранного капитала должны быть оценены в первую очередь с точки зрения их эффективности для экономики России. Система стимулов для иностранных инвесторов должна быть построена таким образом, чтобы не допустить ослабления финансово-экономических позиций отечественных предпринимателей и, что не менее важно, обеспечить благоприятную социальную составляющую инвестиционной политики путем решения назревших проблем. Это требует поиска и закрепления в законодательстве таких условий деятельности иностранных инвесторов, при которых будет достигнут баланс частных и публичных интересов: частных интересов для инвесторов и публичных для России в целом.

Еще одна проблема, на которую хотелось бы обратить внимание, связана с происходящим в настоящее время явным умалением интересов России при заключении соглашений о разделе продукции.

Как известно, законодательное оформление данного правового механизма произошло в 1995 г., когда был принят Федеральный закон от 6 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»^[16]. Однако к тому времени работа по заключению соглашений о разделе продукции шла полным ходом. Правовой базой для активных действий явился Указ Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2285^[17]. Как говорилось в самом указе, его действие было рассчитано на период до вступления в действие законов Российской Федерации, регламентирующих порядок применения таких соглашений.

В итоге три соглашения, реализуемые в настоящее время, были подписаны до принятия закона о соглашениях о разделе продукции. При этом очевидно, что поскольку Соглашение «Сахалин—2» было подписано за полтора года до принятия закона о соглашениях о разделе продукции, то законодательные положения в нем не могли быть учтены. Соглашение «Сахалин—



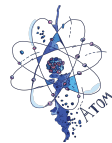
1» было подписано в период, когда закон о соглашениях о разделе продукции уже прошел первое чтение в Государственной Думе. Однако большинство законодательных положений в него также не попало.

Что же касается Соглашения «Харьяга», то оно было подписано через день после одобрения закона о соглашениях о разделе продукции в Совете Федерации и за 10 дней до его подписания Президентом РФ. При этом датой вступления Соглашения «Харьяга» в силу было определено 1 января 1999 г. Чем же была вызвана такая спешка в подписании документа? Обратимся к нормам закона о соглашениях о разделе продукции.

В силу и. 7 ст. 2 закона о соглашениях о разделе продукции соглашения, заключенные до вступления в силу закона, подлежат исполнению в соответствии с определенными в них условиями. При этом положения закона применяются к указанным соглашениям в той мере, в какой их применение не противоречит условиям таких соглашений и не ограничивает права, приобретенные и осуществляемые инвесторами в соответствии с этими соглашениями. Причины спешки ясны: желание вывести заключенные до вступления в силу закона о соглашениях о разделе продукции соглашения из-под сферы действия указанного закона. Анализ условий соглашений показывает, что в них обозначился явный перекося в сторону интересов инвестора. Нельзя не обратить внимание, что в указанных соглашениях инвестором является консорциум из юридических лиц. Так, в проекте «Сахалин—1» в консорциуме — два иностранных и два отечественных юридических лица. Учредителями консорциума являются компания «Эксон Нефтегаз Лимитед», образованная по законодательству Багамских островов; «Сахалин Ойл Девелопмент Кооперейшен Компании Лтд» (Содеко), образованная по законодательству Японии; российские компании ЗАО «Сахалинморнефтегаз-Шельф» и ЗАО «Роснефть-Сахалин». Первоначально доля российских компаний составляла 40%. Оператором Соглашения является компания «Эксон Нефтегаз Лимитед», персонал которой находится в городах Хьюстон (США) и Южно-Сахалинск (Россия).

Консорциум по «Сахалину—2» включает четыре иностранные компании, имеющие в сумме 100% участия.

Невелика доля российских инвесторов и в Соглашении «Харьяга».

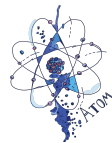


При этом нужно отметить, что внутри консорциумов неустанно идут процессы по купле-продаже, уступке и переуступке своих долей. Так, российские участники проекта «Сахалин—1» уступили половину своей доли индийской государственной нефтяной компании «Видеш Лтд», взявшей на себя финансировать все их расходы по осуществлению проекта^[18]. Затронуты ли в данном случае интересы Российской Федерации? Ответ очевиден.

Представляется, что в законе о соглашениях о разделе продукции должен быть предусмотрен реальный правовой механизм государственного регулирования состава инвесторов не только на стадии заключения соглашения, но и на протяжении всего периода его действия. Тем более что данный период, как правило, весьма длителен. Например, период разработки по Соглашению «Сахалин—1» составляет 33 года, по Соглашению «Сахалин—2» — 37 лет. Интересы государства, в том числе стратегические, должны быть обеспечены на всех этапах реализации соглашений. Для этого представители государства в органе, координирующем работы по каждому соглашению, должны иметь соответствующие специальные права. Нашему законодательству подобные правовые механизмы известны. В качестве примера можно привести предусмотренные Федеральным законом от 30 ноября 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»^[19] права представителей государства, возникающие в связи с введением специального права - «золотой акции».

Анализ заключенных соглашений показывает, что добыча нефти в соответствии с закрепленными в них условиями не принесет прибыли России и грозит тяжелыми экологическими последствиями. Об этом уже сегодня свидетельствует практика реализации проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2», которая активно обсуждается в средствах массовой информации.

У специалистов в сфере нефтегазовой промышленности возникает масса вопросов. Так, неясно, по какому критерию происходил выбор применимого права к заключенным соглашениям. В частности, таковым по Соглашению «Сахалин—1» является право Англии. Почему в соглашениях, заключенных до вступления в силу Закона о соглашениях о разделе продукции, Российская Федерация отказалась от судебного иммунитета? Почему в состав форс-мажорных обстоятельств при реализации Соглашения «Сахалин—2» отнесены действия или бездействие государственных органов? Представляется, что



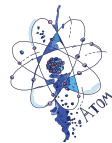
правовые позиции Российской Федерации по добным условиям, включенными в соглашения, значительно ослабляются.

Не всегда при осуществлении недропользования на условиях соглашений о разделе продукции обеспечиваются должным образом финансовые интересы государства. Безусловно, заключение таких соглашений преследует не только фискальные интересы. Напомним, что в силу и. 4 ст. 2 закона о соглашениях о разделе продукции участок недр может быть включен в перечень участков недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции, при наличии определяемых Правительством Российской Федерации следующих условий:

- если разработка данного участка недр может обеспечить сохранение рабочих мест для градообразующей организации, а прекращение разработки данного участка недр приведет к негативным социальным последствиям;
- если разработка данного участка недр является необходимой для вовлечения в хозяйственный оборот полезных ископаемых, которые находятся на континентальном шельфе Российской Федерации и в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и залегают в областях, где отсутствуют населенные пункты, транспортная и иная инфраструктура;
- если разработка данного месторождения требует использования специальных высокзатратных технологий для добычи трудноизвлекаемых значительных по объему запасов полезных ископаемых, находящихся в сложных горно-геологических условиях.

Следовательно, финансовый фактор не является единственным при отборе участков недр. Немаловажными представляются социальные и экономические условия. Вместе с тем польза Российской Федерации приносится в первую очередь за счет выплачиваемых инвестором при реализации соглашения платежей и той доли, которая поступает в собственность государства при разделе прибыльной части добытой по соглашению продукции.

Не имея возможности привести все показатели, ограничимся лишь некоторыми данными. Так, предельный уровень годовой компенсационной продукции («Cost stop») в указанных



соглашениях установлен только в проекте «Сахалин—1» и составляет 85%. По проектам «Сахалин—2» и «Харьяга» уровень годовой компенсационной продукции не установлен, поэтому исчисление прибыльной продукции может быть отложено до того срока, пока инвестором не будут компенсированы все его затраты на выполнение работ по соглашениям. Соответственно на неопределенный срок откладывается получение государством своей доли прибыльной части продукции и уплачиваемого инвестором налога на прибыль.

Данное положение становится особенно актуальным в ситуации, когда инвесторы всеми способами стремятся увеличить затраты, включаемые в стоимость компенсационной части продукции. И это при том, что перечень возмещаемых затрат, предусмотренный соглашениями, очень широк.

Думается, что способствовать обеспечению интересов государства в такой ситуации могла бы обязательная аудиторская проверка обоснованности затрат, включаемых в стоимость компенсационной части продукции, да и проверка всей бухгалтерской отчетности инвестора полностью. Аудиторская организация в данном случае должна определяться путем проведения конкурса. Данную норму следует закрепить в Федеральном законе от 13 июля 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности»^[20].

В данной статье высказаны лишь некоторые предложения автора по совершенствованию законодательства об иностранном инвестиционном сотрудничестве, которое в настоящее время не учитывает в должной мере интересы государства.

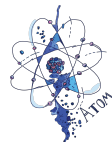
В заключение хотелось бы высказать мнение о том, что назрела необходимость формирования общегосударственной доктрины привлечения иностранных инвестиций в экономику России, которая бы учитывала сложившиеся отечественные реалии, мировую практику и теоретические исследования.

^[2] Собрание законодательства РФ. 1999. № 28. Ст. 3493.

^[3] Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1993. №23. Ст. 821.

^[4] См.: Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. Официальное издание Федеральной службы государственной статистики. М.. 2004. С. 365.

^[5] См.: Воронова Т. Конкурентные позиции России на мировом рынке инвестиций // Экономист. 2003. № 9.



[6] См.: Рыльская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Стабильное развитие экономики и инвестиционный спрос // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 11. С. 70.

[7] См.: Россия в цифрах. С. 191.

[8] См.: Там же. С. 195.

[9] См.: Балицкий Е., Павличенко Р. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 1. С. 61.

[10] Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Стабильное развитие экономики и инвестиционный спрос // Мировая экономика и международные отношения. 2004. №11.

¹¹¹ См.: Россия в цифрах. С. 59.

[12] См.: Кривошекова Е., Окунева Е. Система регулирования нефтяного комплекса России // Вопросы экономики. 2004. № 7.

[13] См.: Там же.

[14] См.: Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Указ. соч.

[15] См.: Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 8.

[16] Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 18.

[17] Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1994. № 1. Ст. 3.

[18] См.: Рубашкин Б. «Сахалин-1»: первые результаты // Экология и жизнь. 2002. №3.

[19] Собрание законодательства РФ. 2002. № 4. Ст. 251.

[20] Собрание законодательства РФ. 2001. № 33 (часть I). Ст. 3422.