

Monika Małyszko

Polityka Federacji Rosyjskiej wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych

International Journal of Management and Economics 21, 121-137

2007

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Polityka Federacji Rosyjskiej wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wprowadzenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) odgrywają jedną z kluczowych ról w gospodarkach krajów. Szczególnie ważne są dla krajów rozwijających się i będących w trakcie transformacji ustrojowej. O podjęciu inwestycji zagranicznej decyduje wiele czynników. Najogólniej możemy podzielić je na: ekonomiczne, polityczne i ułatwienia dla działalności gospodarczej.

Celem opracowania jest przedstawienie niektórych elementów polityki rządu Federacji Rosyjskiej (FR) wobec BIZ. Kraj ten ma niezbędne warunki, by przyjmować rocznie kilka lub nawet kilkanaście mld USD inwestycji zagranicznych, ale tak się nie dzieje. Pojawia się pytanie, co jest tego przyczyną, czy problem leży w warunkach ekonomicznych, czy politycznych? W niniejszym opracowaniu poruszono kluczowe kwestie związane z napływem inwestycji zagranicznych i stanowiskiem rządu FR wobec nich. Przedstawiono powody, dla których inwestorzy zagraniczni obawiają się inwestować swój kapitał w Federacji Rosyjskiej.

Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Funkcjonuje bardzo wiele definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Organizacja Narodów Zjednoczonych (United Nations – UN) definiuje BIZ jako inwestycję przez przedsiębiorstwo lub osobę fizyczną jednego kraju (przedsiębiorstwo-matkę) w przedsiębiorstwo innego kraju (filie zagraniczną w kraju przyjmującym inwestycję), której celem jest długookresowa kontrola nad tą filią. Wielkość udziału ustala się arbitralnie na 10%, poniżej tej wartości udziału inwestycję kwalifikuje się jako portfelową. Inwestycja taka może przyjąć formę greenfield, czyli inwestycji budowanej od podstaw, lub brownfield, czyli podejmowanej poprzez fuzję bądź przejęcie przedsiębiorstwa już istniejącego.

BIZ są podejmowane przez korporacje transnarodowe¹, czyli firmy produkcyjne lub dystrybucyjne prowadzące działalność w dwóch lub więcej krajach². Istnieje wiele teorii próbujących wytłumaczyć przyczyny podejmowania inwestycji zagranicznych.

Wywodzą się one z teorii wymiany międzynarodowej, głównie z założeń przewag komparatywnych. Można je podzielić na mikroekonomiczne, makroekonomiczne i mieszane. Przedstawimy niektóre z nich.

Do pierwszej grupy należy teoria przewagi monopolistycznej S. Hymera i Ch.P. Kindlebergera. Autorzy teorii twierdzą, że przedsiębiorstwo podejmuje inwestycje zagraniczne, gdy produkcja za granicą jest bardziej opłacalna od sprzedaży licencji czy eksportu lub przedsiębiorstwo ma przewagę w stosunku do lokalnej konkurencji³.

Z kolei F.T. Knickerbocker w swojej teorii oligopolistycznej reakcji stwierdza, że inwestycje są podejmowane przede wszystkim przez firmy mające oligopolistyczną przewagę na rynku krajowym⁴.

Teoria internacjonalizacji (zwana także teorią transakcji wewnętrznych) rozwinęła się na bazie artykułu R. Coase'a, a za jej autorów uważa się P.J. Buckleya i M. Cassona. Uważali oni, że podstawą lokowania za granicą jest przewaga własnościowa przedsiębiorstw, przewaga technologiczna i przewaga wynikająca ze znajomości rynku, stabilnych źródeł zaopatrzenia⁵.

Do teorii makroekonomicznych zaliczamy teorię rentowności lokaty kapitału, która stanowi, że zarządzający korporacją narodową dąży do maksymalizacji zysku i dlatego inwestuje do momentu, gdy oczekiwana rentowność dodatkowej inwestycji równa jest krańcowym kosztom danego projektu inwestycyjnego lub określona zagraniczna inwestycja bezpośrednia jest funkcją występowania międzynarodowych różnic rentowności lokaty kapitału. Inwestycje są więc rezultatem różnic rentowności kapitału między krajami. Kapitał przenosi się z kraju o mniejszej rentowności do kraju o większej tej wartości⁶.

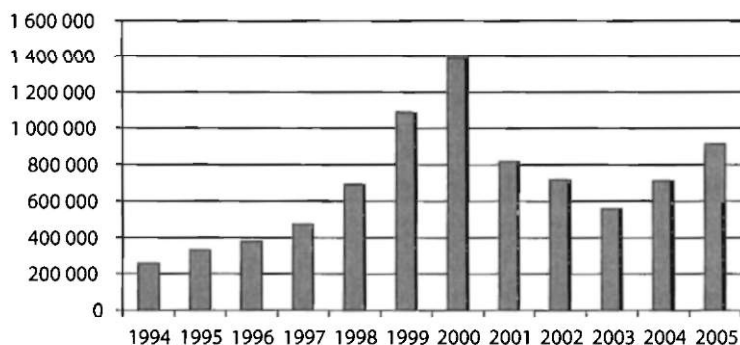
W tej grupie znajduje się również teoria obszarów walutowych R.Z. Alibera, zakładająca, że zależność narodowych systemów kredytowych i pieniężnych od warunków międzynarodowych stale rośnie, a inwestycje są rezultatem różnej pozycji walut poszczególnych państw na rynku międzynarodowym⁷.

W grupie teorii mieszanych znajdują się teorie lokalizacji. Mają one wielu autorów i opisują czynniki decydujące o podjęciu inwestycji zagranicznych w danym kraju. Najogólniej takie czynniki możemy podzielić na: instytucjonalne i polityczne (np. regulacje prawne), bariery handlowe (np. cła), czynniki rynkowe (np. rozmiary rynku) oraz kosztowe (np. płace).

J.H. Dunning połączył różne teorie i tak powstała eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej. Teoria ta mówi, że podjęcie działalności za granicą jest skutkiem osiągnięcia przewagi konkurencyjnej dzięki oddziaływaniu różnych czynników: posiadanych zasobów (własności), lokalizacji inwestycji i wykorzystaniu własnych struktur organizacyjnych. Na ich podstawie sformułowano paradygmat OLI – Ownership-Localization-Internalization⁸.

Światowe regulacje wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W 1980 r. wartość skumulowana napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie wynosiła 692 714 mln USD. Obecnie zasoby BIZ na świecie to 10 129 739 mln USD, z czego 70% przypada na kraje rozwinięte. Od 1980 r. udział krajów rozwiniętych w ogóle napływających inwestycji zagranicznych wzrósł z 56% do 73%.



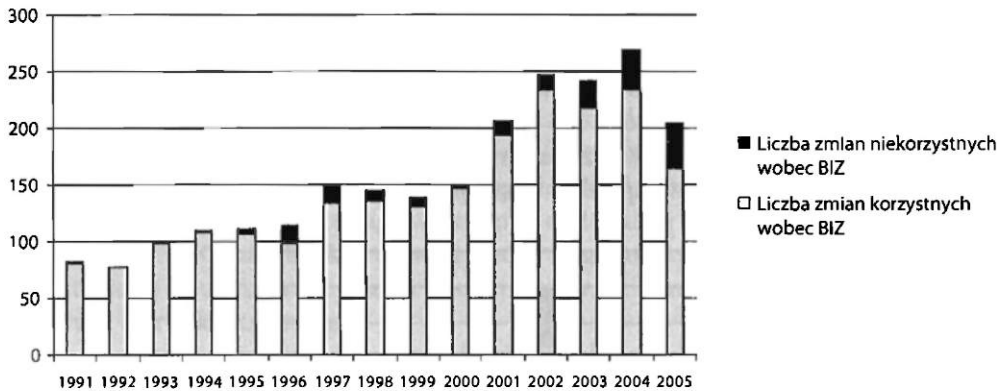
Rys. 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 1994–2005 (mln USD)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Investment Report 2003: FDI Policies for Development National and International Perspectives, UNCTAD, New York, Geneva 2003; World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implication for Development, UNCTAD, New York, Geneva 2006.

Liberalizacja polityki wobec BIZ składa się z trzech części: usunięcia ograniczeń i zakłóceń na rynku, stosowania pozytywnych zasad traktowania i eliminacji dyskryminacji pomiędzy inwestorami zagranicznymi oraz zapewnienia ochrony własności. Wejście i działanie na rynku odbywa się zgodnie z zasadami prawa krajowego.

W drugiej połowie lat 80. rozpoczął się na świecie proces wdrażania norm prawnych i polityki skierowanej na wdrażanie programów zachęcających do inwestowania. W 1991 r. 35 państw wprowadziło 82 zmiany w ustawodawstwie dotyczącym BIZ, z czego tylko dwie zmiany były niekorzystne. W 2005 r. 93 kraje wprowadziły 205 zmian w swoim prawie, z czego 80% było korzystne dla inwestorów zagranicznych. Większość zmian dotyczyła zmniejszenia ograniczeń dla BIZ w poszczególnych działach gospodarki, dopuszczenia inwestorów do tzw. sektorów strategicznych.

Uregulowanie działalności przedsiębiorstw inwestujących poza granicami kraju pochodzenia jest sprawą skomplikowaną ze względu na zasięg aktywności przedsiębiorstw, prowadzących często swoją działalność w wielu krajach. Przedsiębiorstwa te podlegają wówczas nie tylko prawu kraju, w którym inwestują, ale także prawu międzynarodowemu.



Rys 2. Liczba zmian w polityce dotyczącej BIZ na świecie

Źródło: Jak do rys. 1.

Większość zasad traktowania BIZ zapisana jest w międzynarodowych porozumieniach inwestycyjnych. Ich podstawowym celem jest określenie jak najkorzystniejszych warunków dla kapitału zagranicznego. Może to być ustanowienie podstaw prawnych działania inwestorów zagranicznych, zapewnienie bezpieczeństwa inwestycji itp. Porozumienia międzynarodowe mogą przyjmować formę układów bilateralnych, regionalnych, multilateralnych, wielostronnych.

Głównym celem bilateralnych układów inwestycyjnych (Bilateral Investments Treaties – BITs) jest promocja i ochrona inwestycji. Większość BIT została zawarta pomiędzy krajami rozwiniętymi eksportującymi kapitał i krajami rozwijającymi się importującymi kapitał, ale obecnie rośnie liczba umów zawieranych pomiędzy krajami rozwijającymi się. Do 2004 r. podpisano 2392 takich umów. W stosunku do 1995 r. liczba ta podwoiła się⁹.

Wśród regionalnych instrumentów dotyczących działalności przedsiębiorstw najczęściej pojawiają się regulacje o charakterze regionalnym, będące częścią umów integracyjnych, np. w przypadku Unii Europejskiej są one zawarte w Traktacie w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

Większość prawnie wiążących multilateralnych instrumentów regulacyjnych ma na celu redukcję ograniczeń w działalności krajów i przedsiębiorstw poza granicami ich kraju pochodzenia. Ważną rolę odgrywa tu Konwencja ustanawiająca Wielostronną Agencję Gwarancji Inwestycyjnych (Multilateral Investment Guaranty Agency MIGA), której głównym celem jest promocja inwestycji w krajach rozwijających się jako narzędzia rozwoju gospodarczego.

Inne czynniki określające politykę państwa wobec BIZ to: polityka pieniężna i fiskalna, stanowiące o poziomie stopy procentowej i podatkowej, ulgi podatkowe, subsydia płac, marketingu, preferencyjne rządowe ubezpieczenia kredytów, konflikty polityczne, udział w międzynarodowych organizacjach (np. w Unii Europejskiej, Międzynarodo-

wym Funduszu Walutowym, Światowej Organizacji Handlu), bariery administracyjne, ograniczenia w nabywaniu przez nich nieruchomości itp.

Czynniki decydujące o napływie BIZ do Federacji Rosyjskiej

W przypadku Federacji Rosyjskiej decydujące znaczenie dla napływu BIZ mają czynniki wynikające z przewag lokalizacyjnych, czyli jedne z największych na świecie zasobów naturalnych. Pozostałe przewagi – wynikające ze specyfiki przedsiębiorstwa i internalizacji działalności gospodarczej – są także powiązane z surowcami naturalnymi. Duże korporacje transnarodowe mają np. odpowiednie zasoby finansowe, odpowiedni poziom wiedzy technicznej, pozwalające na wydobycie trudno dostępnych surowców naturalnych. Nie bez znaczenia jest także ich pozycja na rynkach światowych, a więc dobry dostęp do rynków zbytu i ich dobra znajomość oraz system organizacji sprzedaży czy marketingu. Internalizacja działalności gospodarczej pozwala korporacjom transnarodowym na obniżkę kosztów, zapewnienie stałej podaży surowców itp.

Gospodarka rosyjska posiada wiele cech, które mogłyby przyciągnąć inwestorów zagranicznych. Czynniki przewagi lokalizacyjnej najogólniej możemy podzielić na ekonomiczne i polityczne. Atrakcyjność ekonomiczną określają głównie czynniki rynkowe, zasoby ludzkie oraz zasoby naturalne.

Zasoby naturalne decydują przede wszystkim o napływie BIZ do sektorów związanych z wydobyciem surowców naturalnych. Rosja jest największym państwem świata – jej powierzchnia zajmuje 1/8 lądów świata, posiada jedne z największych na świecie zasobów: około 10% światowych zasobów ropy naftowej, 25% gazu naturalnego, 7% węgla, 8% żelaza, 12–20% niklu i kobaltu, 10% wolframu, 6% fosforu¹⁰. Problemem jest ich wydobycie, gdyż znaczna ich część znajduje się na terenach trudno dostępnych, często niezamieszkałych. Złóża koncentrują się w północnych częściach Rosji. Problemem jest brak infrastruktury oraz klimat – większą część roku panują tam temperatury ujemne, a zimą spadają one nawet poniżej -50°C . W tych warunkach trudno jest pracować. Inwestycje wymagają zatrudnienia specjalistów, a tych w tym regionie nie jest wielu. Do wydobycia tych surowców potrzebne są także znaczne zasoby finansowe i nowoczesna technologia, którymi dysponują korporacje transnarodowe. Firmy rosyjskie posiadające licencje na wydobycie żelaza i węgla poszukują partnerów z kapitałem pozwalającym na eksplorację złóż.

Szczególne znaczenie odgrywają tu porozumienia o rozdziale produkcji (Production Sharing Agreement – PSA). PSA to umowa, na mocy której państwo udziela inwestorowi zagranicznemu wyłącznego prawa na poszukiwanie i wydobycie złóż na określonym terenie. Koszt takich działań ponosi inwestor, w zamian otrzymuje część wydobytych surowców. Rząd pozostaje właścicielem praw do surowców i otrzymuje część wydobytych zasobów. Najbardziej rozwinięte projekty to Sachalin 1 i Sachalin 2. Pierwszy z projektów

realizowany jest przez Exxon Neftegaz, Sakhalin Oil and Gas Development SODECO, ONGC Videsh Ltd i rosyjskie firmy RN Astra oraz Sakhalinmorneftegaz-Shelf. Udział zagraniczny, w tym PSA, wynosi 80%¹¹. Projekt Sachalin 2 jest wykonywany przez konsorcjum Sakhalin Energy Investment Company (SEIC), w skład którego wchodzi wyłącznie korporacje międzynarodowe: Shell, Mitsubishi i Mitsui¹².

Dla przemysłu wydobywczego i wszystkich innych wymagających znacznej liczby pracowników bardzo ważne są zasoby ludzkie. W firmach z udziałem kapitału zagranicznego zatrudnionych jest poniżej 1% ogółu pracujących. Warto tu przytoczyć przykład dotyczący zatrudnienia w firmie TNK-BP¹³, wydobywającej 16% ropy naftowej w Federacji Rosyjskiej i zatrudniającej 0,15% wszystkich aktywnych zawodowo w FR¹⁴.

Czynniki rynkowe decydują o napływie inwestycji zagranicznych do produkcji kierowanej na rynek wewnętrzny – rynek rosyjski to 145 mln potencjalnych konsumentów¹⁵. Produkcja poza FR i eksport do niej towarów są mniej opłacalne niż otwarcie tu zakładu produkcyjnego lub przejęcie istniejącego. Wówczas koszty produkcji pomniejszone są np. o koszt transportu, opłaty celne, poza tym koszt siły roboczej w FR jest niższy niż w większości państw europejskich. Najlepiej sytuację obrazuje rynek artykułów spożywczych, w który inwestorzy zagraniczni ulokowali 9% swoich zasobów, a którego prawie cała produkcja jest kierowana na rynek wewnętrzny. Rynek artykułów żywnościowych jest w większości kontrolowany przez duże firmy zagraniczne, takie jak np. Nestlé, Mars, Danone. Prawie cała produkcja jest kierowana na rynek wewnętrzny.

Polityka rządu Federacji Rosyjskiej wobec BIZ

Poza czynnikami czysto ekonomicznymi bardzo ważne jest formalne dopuszczenie inwestorów zagranicznych przez rząd kraju przyjmującego inwestycje. W przypadku Rosji wymaganie to jest spełnione, ale pozostałości po gospodarce centralnie planowanej nadal dają o sobie znać. Procedury dotyczące założenia i funkcjonowania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego są czasochłonne i nie do końca przejrzyste.

Podstawy prawne działalności inwestorów zagranicznych. Działania inwestorów zagranicznych w Federacji Rosyjskiej regulują akty normatywne na poziomie federalnym i regionalnym, międzynarodowe umowy, akty normatywne dotyczące działalności podmiotów Federacji Rosyjskiej i regulujące działalność kapitału zagranicznego.

Ustawa o inwestycjach zagranicznych nr 160 z 9 lipca 1999 r. (z późn.zm.) upoważnia rząd Federacji Rosyjskiej do opracowania i prowadzenia polityki w zakresie inwestycji zagranicznych, w tym m.in. do:

- ustanawiania powodów zakazu/ograniczania inwestycji zagranicznych
- określania środków do kontroli inwestorów zagranicznych

- opracowywania i zatwierdzania regionalnych programów przyciągania inwestycji zagranicznych
- prowadzenia kontroli przygotowania i podpisania umów inwestycyjnych.

Na mocy ww. aktu prawnego inwestorzy zagraniczni mogą być zagranicznymi osobami prawnymi, zagranicznymi mieszkańcami Federacji Rosyjskiej, włączając osoby bez przynależności państwowej, Rosjanami zamieszkującymi stale poza granicami kraju, którzy są zarejestrowani w kraju ich zamieszkania, oraz organizacjami międzynarodowymi.

Definicja inwestycji zagranicznych w tym akcie prawnym różni się od tych podawanych przez organizacje międzynarodowe, takie jak np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy lub Organizacja Narodów Zjednoczonych. BIZ są określane jako wszystkie typy aktywów i własności intelektualnej ulokowanych przez inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie oraz inne typy działalności, których celem jest osiągnięcie zysków. ZIB mogą przyjąć formę udziału inwestora zagranicznego w spółce *joint venture* z udziałem kapitału rosyjskiego, przejęcia aktywów lub udziałów w sposób niezabroniony przez państwo, zakupu przynajmniej 10% udziałów lub akcji w przedsiębiorstwie komercyjnym.

Ustawa ta przyznaje inwestorom zagranicznym prawa podobne do tych negocjowanych w porozumieniach międzynarodowych. Na mocy ww. aktu prawnego uregulowania prawne działalności inwestorów zagranicznych i korzystanie z wytworzonego zysku nie mogą być gorsze niż takie same uregulowania dla podmiotów rosyjskich, z wyjątkiem sytuacji przewidzianych przez prawo. Wyjątki takie wynikają z konieczności ochrony ustroju, zdrowia, moralności, praw innych osób itp. W ten sposób zapewnia się równe możliwości konkurencyjne podmiotom krajowym i zagranicznym.

Majątek inwestora zagranicznego nie podlega przymusowej konfiskacie, nacjonalizacji z wyjątkiem sytuacji przewidzianych przez prawo krajowe czy umowy międzynarodowe. Zapewnia się mu także swobodę korzystania z legalnie uzyskanych dochodów i zysków na terenie Federacji Rosyjskiej oraz swobodę ich transferu poza terytorium rosyjskie w walucie zagranicznej. Korporacja transnarodowa, która chce zainwestować w FR, może działać w formie dozwolonej ustawą o przedsiębiorstwach i ich działalności oraz dekretem FR o spółkach *joint venture* i wymienioną wyżej ustawą o inwestycjach zagranicznych.

Według stanu na 1 stycznia 2005 r. w Rosji zarejestrowane było 4 mln 417 tys. przedsiębiorstw. Liczba ta od 1996 r. zwiększyła się ponad dwukrotnie. Dominujące znaczenie mają przedsiębiorstwa prywatne, na które przypada prawie 80% wszystkich przedsiębiorstw, na przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym przypada 6%¹⁶.

Rejestracja firmy z udziałem kapitału zagranicznego. Droga od pomysłu zainwestowania w Rosji do uzyskania wszystkich pozwoleń jest bardzo długa i zajmuje dużo czasu. Różne pozwolenia są udzielane przez różne instytucje na szczeblu federalnym, jak i regionalnym. Teoretycznie procedura ta powinna być uproszczona przez ww. akty prawne. Praktycznie może być ona różna, zależnie od miasta czy okręgu.

Zagadnienie rejestracji osób prawnych od 1 lipca 2002 r. reguluje Ustawa Federalna nr 129 z 8 sierpnia 2001 r. o rejestracji osób prawnych i Uchwała Rządu Federacji Rosyjskiej nr 319 z 17 maja 2002 r. – O pełnomocnym organie wykonawczym władzy federalnej realizującym rejestrację osób prawnych. Na mocy kolejnej Ustawy (nr 186 z 23 grudnia 2003 r.) uproszczono procedurę rejestracji osób prawnych – można ją realizować w jednym miejscu. Aby założyć przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego, firma musi otrzymać kilka zatwierdzeń i zarejestrować się u kilku różnych władz rządowych. Dokumenty niezbędne do rejestracji zależą od statusu założyciela przedsiębiorstwa, formy prawnej, wielkości inwestycji, celów działania. Kolejne etapy wymagają szeregu dokumentów, które przed przekazaniem do władz rejestracyjnych muszą być uwierzytelnione i potwierdzone notarialnie. Wszystkie dokumenty muszą być sporządzone w języku rosyjskim lub przetłumaczone przez tłumacza przysięgłego w Rosji i potwierdzone notarialnie.

Rejestracja nowej firmy odbywa się na szczeblu regionalnej izby rejestracyjnej, Państwowej Izby Rejestracyjnej i Komitetu Antymonopolowego. Pierwszy z wymienionych urzędów wydaje pozwolenie na rejestrację przedsiębiorstw rosyjskich, drugi – przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, dodatkowo Komitet Antymonopolowy musi być powiadomiony, jeśli założyciele zainwestowali aktywa o wartości większej niż stukrotność ustawowo określonej płacy minimalnej. Decyzja o rejestracji jest tymczasowa, a w celu zakończenia procesu inwestor musi przedstawić m.in. zaświadczenie z banku o otwarciu rachunku, wyciąg z rejestru handlowego, dane adresowe, poświadczenie najmu posesji, potwierdzenie rejestracji z Federalnego Rosyjskiego Krajowego Komitetu ds. Statystyki (Rosstat), potwierdzenie rejestracji od inspekcji podatkowej, potwierdzenie rejestracji od funduszu emerytalnego.

Po rejestracji w izbie regionalnej, inwestor zagraniczny musi ubiegać się o rejestrację w Krajowej Izbie Rejestracyjnej. Wymagane dokumenty są takie same jak w przypadku rejestracji w izbie regionalnej. Firmy z kapitałem powyżej 500 mln rubli muszą dodatkowo ubiegać się o zgodę Komitetu Antymonopolowego na rozpoczęcie działalności.

Poza rejestracją firmy problemem są np. wysokie koszty certyfikacji wyrobów, które mają trafić na rosyjski rynek. W praktyce każdy towar, który ma być sprzedany w FR, musi być certyfikowany. Inwestor zagraniczny musi zrobić to przez pośrednika, a to pociąga za sobą dodatkowe koszty.

Ograniczenia dla inwestorów zagranicznych w dostępie do gospodarki rosyjskiej. Ograniczenie dostępu BIZ do sektorów uważanych za strategiczne jest w wielu krajach uznawane za konieczne. Jako powód podaje się cele militarne, stabilność gospodarki czy tożsamość narodową. Dotyczyło to także Rosji. Prawo Federacji Rosyjskiej ustanawiało działy gospodarki, do których dostęp dla inwestorów zagranicznych był zakazany lub ograniczony. Obecnie teoretycznie nie ma żadnych takich ograniczeń, gdyż żadna ustawa (wyjątkiem ograniczeń inwestycji dokonywanych przez obcokrajowców w pasie przygranicznym) takiego zakazu nie wprowadza. Ewentualne ograniczenia mogą pojawić

się w projekcie ustawy o kopalinach, która może wprowadzić wymóg 51-procentowego udziału rosyjskiego w przedsiębiorstwach strategicznych.

Pomimo braku podstaw prawnych do ograniczania roli inwestorów zagranicznych, takie działania mają miejsce. Dotyczy to zwłaszcza sektora wydobywczego ropy naftowej i gazu. Firmy zagraniczne są atakowane w różny sposób, poddawane szczegółowej kontroli. Przykładem takiego działania może być firma Shell, która musiała sprzedać Gazpromowi swoje udziały w konsorcjum Sakhalin Energy Investment, czy TNK-BP oskarżana o przekraczanie limitu wydobywania. W obu przypadkach chodziło o uzyskanie kontroli nad strategicznymi zasobami. Nowa polityka prezydenta Putina zakłada ograniczenie roli inwestorów zagranicznych. Preferowane są spółki *joint venture* z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego i PSA, w których dominującą rolę odgrywają firmy rosyjskie.

Podobne stanowisko zajmuje wobec innych form przepływow, np. towarów. Reakcją na działania innych krajów, niezgodne z wolą Rosji, są sankcje gospodarcze. Takim przykładem może być zakaz eksportu polskiego mięsa do Rosji. Oficjalnym powodem jest jego zła jakość, ale możemy się domyślać, że chodzi o prozachodnią politykę zagraniczną Polski, w tym m.in. budowę baz rakietowych na terenie Rzeczypospolitej Polskiej czy sprzyjanie Stanom Zjednoczonym. W rezultacie konfliktu lista polskich towarów, których eksport do Rosji jest zakazany, staje się coraz dłuższa. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku krajów Wspólnoty Niepodległych Państw – niepoddanie się woli Rosji oznacza dla nich przykręcenie kurka z ropą.

Specjalne strefy ekonomiczne (SSE). Są one tworzone w celu przyciągnięcia kapitału. Inwestorom zagranicznym i przedsiębiorstwom z udziałem kapitału zagranicznego przyznawane są specjalne ulgowe zasady prowadzenia działalności gospodarczej (m.in. uproszczony tryb rejestracji działalności, ulgi podatkowe, niższe koszty dzierżawy ziemi). Dla inwestorów zagranicznych SSE nie są atrakcyjne.

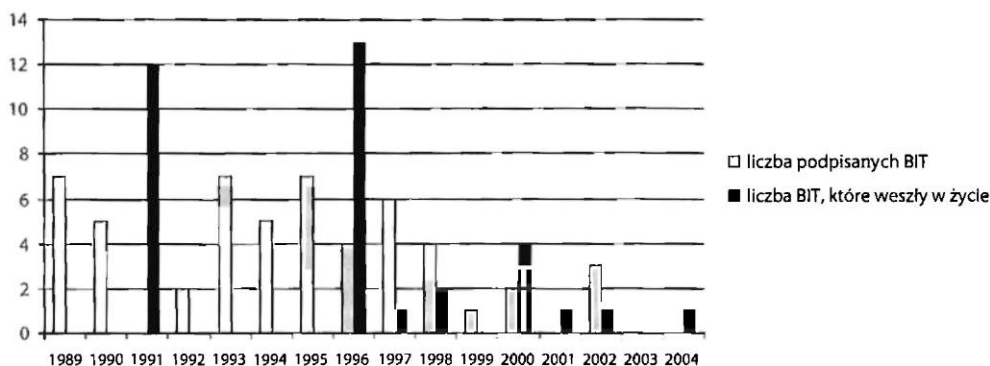
W 2005 r. podpisano ustawę w sprawie specjalnych stref ekonomicznych, która zaproponowała utworzenie takich stref dla produkcji przemysłowej i produkcji zaawansowanej technologicznie. W listopadzie 2005 r. ogłoszono powstanie sześciu SSE. Z zakresu działania SSE wyłączono sektor wydobywczy, energetyczny, metalurgię metali kolorowych i czarnych, produkcję towarów na które obowiązuje akcyza (z wyjątkiem samochodów osobowych i motocykli) oraz sprzętu wojskowego.

W listopadzie 2005 r. ogłoszono powstanie sześciu SSE: dwóch przemysłowo-produkcyjnych (w Rejonie Jełabuzyskim w Republice Tatarstan oraz w Rejonie Griazinskim w Obwodzie Lipieckim) oraz czterech techniczno-wdrożeniowych (w Dubnej w Obwodzie Moskiewskim, Sankt Petersburgu, Tomsku oraz Moskwie). Najprawdopodobniej w najbliższym czasie powstanie 5 stref techniczno-wdrożeniowych oraz 3 strefy przemysłowo-produkcyjne.

Osobnym zagadnieniem jest SSE w Obwodzie Kalingradzkim, która działa obecnie na mocy ustawy ws. specjalnej strefy ekonomicznej w Obwodzie Kalingradzkim

z 23 grudnia 2005 r. SSE została przyjęta na 25 lat, a uprawnienia nabyte na mocy poprzedniej ustawy będą jeszcze obowiązywać przez 10 lat¹⁷.

Udział FR w organizacjach i umowach międzynarodowych. Istotną sprawą dla inwestycji zagranicznych jest uczestnictwo kraju przyjmującego w dwustronnych umowach inwestycyjnych. Federacja Rosyjska do 1 lipca 2005 r. podpisała 53 dwustronne umowy inwestycyjne, a 35 z nich weszło w życie. Ponad 90% BIT podpisano w latach 90., wtedy też 80% z nich weszło w życie. Federacja Rosyjska podpisała dwustronne porozumienia inwestycyjne m.in. z większością państw europejskich, Chinami, Republiką Korei, Indiami, Kanadą, USA, Turcją, Jemenem, Tajlandią.



Rys. 3. Lista zawartych oraz podpisanych bilateralnych umów inwestycyjnych (stan na 1 lipca 2005 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://www.unctad.org>

Dotychczas inwestycje krajów Wspólnoty Niepodległych Państw w Federacji Rosyjskiej nie należały do największych, w najbliższej przyszłości niewiele się zmieni. Rosja i pozostałe kraje WNP podejmują próby liberalizacji przepływów kapitału, zasobów ludzkich, utworzenia jednolitego obszaru gospodarczego. W tym celu powoływane są organizacje regionalne, takie jak np. Euroazjatycka Wspólnota Gospodarcza (Eurasian Economic Community – EAEC) czy Centralnoazjatycka Wspólnota Gospodarcza (Organization of Central Asian Cooperation – OCAC). EAEC powstała w 2000 r. na bazie Unii Celnej Białorusi, Kazachstanu, Kirgistanu, Rosji i Tadżykistanu. Jej głównym celem jest działanie skierowane na ułatwienie wejścia tych krajów do Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO), a temu służy np. liberalizacja przepływów kapitału. Z kolei OCAC jest organizacją zrzeszającą: Kazachstan, Kirgistan, Uzbekistan, Tadżykistan i Rosję, a jej głównym celem jest rozwój gospodarczy regionu.

Rosja rozpoczęła negocjacje w sprawie przystąpienia do WTO wiele lat temu, ale nadal nie zakończono tego procesu. Przyczyn tego stanu jest wiele, nie wszystkie leżą po stronie Rosji. Od czasu „zimnej wojny” Zachód blokował integrację FR z innymi

państwami. Powiązania Rosji z WTO (ówczesnego Układu Ogólnego w sprawie Handlu i Ceł – General Agreement on Trade and Tariffs – GATT) sięgają czasów konferencji w Bretton Woods. Delegacja ZSRR brała czynny udział w tej konferencji, ale ostatecznie odmówiła podpisania porozumień w obawie przed gospodarczą i polityczną ekspansją Stanów Zjednoczonych¹⁸. Najprawdopodobniej wstąpienie Rosji do WTO polepszy klimat inwestycyjny dzięki zmniejszeniu barier i wzrośnie udział inwestorów zagranicznych w gospodarce rosyjskiej.

W ostatnich latach zacieśniła się współpraca pomiędzy Federacją Rosyjską a krajami Unii Europejskiej. Porozumienie w sprawie Partnerstwa i Współpracy (Partnership and Cooperation Agreement – PCA) pomiędzy Rosją i UE zostało podpisane w 1994 r., a weszło w życie trzy lata później. Jednym z punktów PCA są zagadnienia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Strony porozumienia gwarantują sobie nawzajem swobodny przepływ kapitału, promocję i ochronę inwestycji zagranicznych, unikanie podwójnego opodatkowania, wymianę informacji o możliwościach inwestycyjnych (w formie targów, wystaw i podobnych wydarzeń) oraz wymianę informacji na temat prawa i praktyk administracyjnych.

Jedną z organizacji międzynarodowych wspierających kraje w przyciąganiu do nich bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest Wielostronna Agencja Gwarancji Inwestycyjnych (Multilateral Investment Guaranty Agency – MIGA), która zabezpiecza projekty obejmujące szeroki zakres sektorów, mogące przynieść korzyści krajowi przyjmującemu inwestycję. W latach 1990–2004 organizacja ta wydała 711 zabezpieczeń dla 453 projektów rosyjskich¹⁹.

Instytucje wpływające na BIZ. Główne instytucje odpowiedzialne za napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Rosji to: rząd Federacji Rosyjskiej, prezydent Federacji Rosyjskiej, Ministerstwo Gospodarki Federacji Rosyjskiej, władze poszczególnych regionów. Instytucje te tworzą ramy prawne i warunki dla inwestorów, ale szczególną rolę w promocji inwestycji odgrywają regionalne agencje rozwoju i wspierania inwestycji. Jest to np. Agencja Rozwoju Handlu i Inwestycji, utworzona w 1988 r. pod patronatem Ministerstwa Rozwoju Ekonomicznego i Handlu Federacji Rosyjskiej. Jej głównym celem jest wspieranie inwestorów – udzielanie im porad prawnych, wyszukiwanie ofert współpracy z potencjalnymi udziałowcami rosyjskimi, wsparcie techniczne itp.

Postrzeżenie polityki wobec BIZ przez inwestorów zagranicznych. Bardzo istotną sprawą jest subiektywne postrzeżenie polityki wobec BIZ przez inwestorów zagranicznych. Najlepszym sposobem poznania takiej opinii jest przeprowadzenie badań. Ankieta przeprowadzona przez Foreign Investment Advisory Council w 2005 r. objęła 158 zagranicznych inwestorów w Rosji: 107 – było w chwili przeprowadzania badania dobrze znanymi inwestorami, 51 – potencjalnymi. Ankietowani byli w większości zadowoleni z realizacji swoich planów (80%). Ponad 71% zadeklarowało chęć rozszerzenia swoich inwestycji w ciągu najbliższych trzech lat, 44% respondentów wypowiedziało się, że polityka Rosji wobec inwestycji zmierza w dobrym kierunku, co mogłoby być dość za-

dowalającym rezultatem, gdyby nie fakt, że tyle samo osób nie miało zdania. Większość inwestorów deklarowało, że w ciągu kolejnych dwóch lat klimat inwestycyjny polepszy się. Największymi zaletami Rosji w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich są – według badanych – rozmiar rynku krajowego, wzrost gospodarczy, tania, ale wysoko wykwalifikowana siła robocza, stabilność makroekonomiczna, stabilność polityczna. Z kolei największymi barierami są: korupcja, bariery administracyjne, selektywna interpretacja i stosowanie prawa, ustawodawstwo nieadekwatne i często się zmieniające, konflikty państwo – przedsiębiorstwa²⁰.

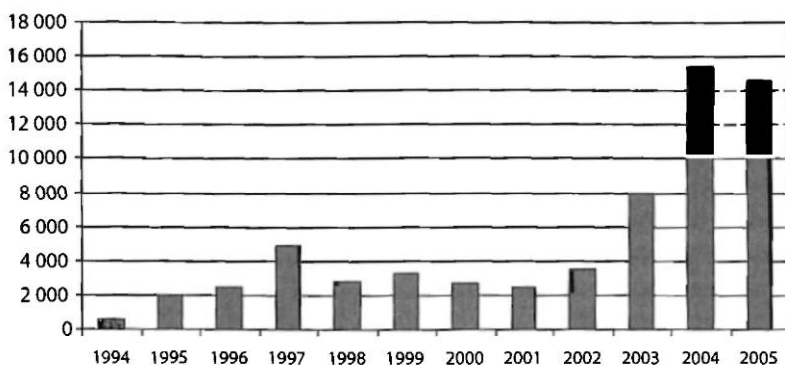
Konkurencyjność i bezpośrednie inwestycje zagraniczne są ściśle ze sobą związane. Wysoka pozycja w rankingach konkurencyjności sprzyja napływowi BIZ. W publikowanym corocznie *World Competitiveness Yearbook* konkurencyjność międzynarodowa jest określana jako zdolność kraju do wytworzenia wartości dodanej i podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami oraz atrakcyjnością i agresywnością, uwzględniające wymiar globalny i lokalny oraz integrowanie tego wszystkiego w jednolity, spójny model ekonomiczny. W tym rankingu Rosja z roku na rok zajmuje coraz gorszą pozycję – w 2002 r. miała 44 miejsce, a w 2006 r. – 56. Nie oznacza to, że warunki w pozostałych krajach polepszają się, ale że w Rosji pogarszają się warunki ekonomiczne (spadek z 41 na 59 pozycję), stan infrastruktury (z 35 na 51) oraz efektywność działalności gospodarczej (z 43 na 53)²¹.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Rosji

Skumulowana wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które napłynęły do Rosji do 2005 r., wyniosła 132 491 mln USD, co stanowi prawie połowę inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej i Wspólnocie Niepodległych Państw. BIZ mają największy wpływ na gospodarkę Rosji, a wśród nich kredyty handlowe i finansowe, stanowiące około 70% wszystkich zasobów inwestycji zagranicznych.

Wielkość napływających rocznie do Rosji BIZ to wartości od 640 mln USD (1994 r.) do 15 444 mln USD (2004 r.). Możemy zaobserwować wyraźny trend wzrostowy w latach 1994–1997, ale w kolejnym roku nastąpił znaczny spadek związany z kryzysem finansowym, który dotknął także Rosję. Po tym kryzysowym roku omawiana wielkość wzrosła, ale nie na długo. Rosja zaostriżyła swoją politykę zagraniczną, co przełożyło się na spadek wielkości napływającego kapitału zagranicznego. W 2002 r. ponownie pojawił się trend wzrostowy, a w 2004 r. odnotowano największy napływ BIZ do Rosji. Niestety dobra passa nie trwała długo; Rosja rozpoczęła realizację nowej polityki zagranicznej i wewnętrznej przejawiającej się m.in. próbami wprowadzenia cen „światowych” dla odbiorców gazu w krajach Wspólnoty Państw Niepodległych, projektem budowy rurociągu po dnie Bałtyku z pominięciem krajów transferowych czy próbami przejęcia strategicznych sektorów gospodarczych. Taka polityka Rosji nie sprzyja inwestorom

zagranicznym, którzy mogą obawiać się, że stracą swoją własność lub zostaną zmuszeni do jej sprzedaży.



Rys. 4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Rosji w latach 1994–2005 (mln USD)

Źródło: Jak do rys. 1.

W latach 1995–2005 udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ogóle napływających inwestycji zagranicznych malał: w 1995 r. stanowił on 68% ogółu, ale w 1998 r. już tylko 28,5%. Zasoby BIZ w 2005 r. stanowiły 17,3% PKB, w stosunku do 2000 r. odnotowano wzrost o prawie 5%. Napływające BIZ stanowiły 10,5% inwestycji w kapitał trwały.

Wielkość BIZ nie jest wystarczająca dla gospodarki rosyjskiej, ale inwestorzy obawiają się inwestycji w tym kraju. Zanim trwale wejdą na rynek, „testują” go, przechodząc przez kolejne etapy internacjonalizacji. Pierwszym etapem jest eksport do Rosji – nie wymaga on znacznych kosztów czy zaangażowania i pozwala na sprawdzenie rynku. Gdy analizujemy dane dotyczące importu Rosji, zauważamy coraz większe zainteresowanie tym krajem – od 1999 r. wielkość ta stale rośnie i w 2004 r. wyniosła 96 307 mln USD²².

Liczba inwestycji typu *greenfield* wyniosła w 2002 r. – 199, w 2005 r. – 479. Warto zaznaczyć, że na Rosję przypadało prawie 40% tego typu inwestycji w krajach transformacji ustrojowej. Największa część inwestycji typu *greenfield* w tych krajach przypadała na usługi (59%), następnie na produkcję (37%), a najmniej na wydobywanie (4%)²³. Inwestycje tego typu dominują w branżach, gdzie nie ma przedsiębiorstw, które można by przejąć lub z którymi można się połączyć. Możemy tu przytoczyć usługi, które nie mają rozbudowanego zaplecza, czyli dobrze rozwiniętej infrastruktury.

Wartość fuzji i przejęć z punktu widzenia sprzedawcy to kwoty rzędu 1 252 mln USD w 2002 r. oraz 2 819 mln USD w 2005 r. W skali świata jest to niewielka część, zaledwie 1% (dla porównania – w USA jest to 15%), ale odnosząc tę wielkość do rynku Wspólnoty Nie-

podległych Państw (WNP), jest to 85% fuzji i przejęć w tych krajach. Liczba fuzji i przejęć w latach 2000–2004 wynosiła około 40 rocznie, ale w kolejnym roku nastąpił znaczny wzrost i wskaźnik ten wyniósł 78²⁴. Głównymi motywami fuzji i przejęć są trudności z założeniem nowego przedsięwzięcia – szereg barier natury prawnej i biurokratycznej powoduje, że budowa nowego zakładu przez inwestora zagranicznego jest bardzo trudna i czasochłonna, a czasem wręcz niemożliwa. Korporacja transnarodowa przejmując np. firmę wydobywającą ropę naftową albo zakładając z nią spółkę *joint venture*, dostaje prawo do eksploatacji złoża.

Największa część BIZ została zainwestowana w wydobycie ropy naftowej i gazu (21%). W zakresie produkcji największe lokaty przypadają na produkcję artykułów żywnościowych, napoi i wyrobów tytoniowych (10%), produkcję metali i wyrobów z metali (5%) oraz produkcję maszyn (5%). Największa część BIZ została zainwestowana w usługach – 41%. Dominujące znaczenie miał tu transport, składowanie i łączność (w które ulokowano 15% BIZ) oraz handel (13%).

Ponad 80% bezpośrednich inwestycji zagranicznych pochodzi z krajów UE, USA i Cypru (odpowiednio 40%, 21%, 19%). Największa część zainwestowanego w Rosji kapitału przypada na kraje rozwinięte – 64% zasobu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Rosji, podczas gdy na kraje rozwijające się przypadało 25,1% bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z krajów UE największymi inwestorami są Holandia, Wielka Brytania, Niemcy, na które przypada 77% BIZ UE w Rosji.

Inwestycje krajów Wspólnoty Niepodległych Państw w Rosji nie należą do największych, stanowią poniżej 3%. Spośród tej grupy największym inwestorem jest Kazachstan, na który przypada prawie 40% inwestycji WNP w Rosji²⁵.

Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Rosji związani są z przemysłem wydobywczym (np. Exxon Mobil, British Petroleum, Shell), produkcją artykułów żywnościowych, napoi i tytoniu (np. Danone, Heineken, British American Tobacco, Coca-Cola) oraz produkcją maszyn i urządzeń (np. General Motors, Fiat, Renault).

Rozkład regionalny inwestycji zagranicznych jest bardzo nierównomierny: ponad 48% BIZ przypada na Centralny Okręg Federalny, 10–15% na Syberyjski Okręg Federalny i Uralski Okręg Federalny. Najwięcej kapitału ulokowane jest w mieście Moskwa (43%) oraz Obwodzie Omskim (12%)²⁶.

Podsumowanie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie mogą zaistnieć, dopóki nie pozwoli się im napłynąć do kraju (a raczej dopóki nie pozwoli na to rząd kraju przyjmującego). Federacja Rosyjska, podobnie jak każde państwo, jest zainteresowana rozwojem inwestycji zagranicznych. Bez tego niemożliwa byłaby np. modernizacja gospodarki czy wzrost gospodarczy.

W ostatnich latach wiele zmieniło się w podejściu do inwestycji zagranicznych, chociaż nadal nie jest to sytuacja idealna. Federacja Rosyjska podpisała wiele dwustronnych porozumień inwestycyjnych, ale znaczna część z nich nie została wdrożona. Uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych, demokratyczny ustrój państwa i wolna konkurencja, działają na korzyść tego kraju. Zmniejszono bariery wejścia i działania na rynku rosyjskim, ale pozostawiono nadal długą i skomplikowaną procedurę rejestracji podmiotów zagranicznych. Bariery administracyjne pozostają jedną z głównych barier inwestowania.

Z punktu widzenia inwestorów zagranicznych problemem może być nowa polityka prezydenta Putina zmierzająca do większej kontroli państwa nad gospodarką rosyjską. Korporacje transnarodowe kontrolują lub w najbliższej przyszłości będą kontrolować większość sektorów rosyjskich (z wyjątkiem przemysłu gazowniczego, na który monopol ma Gazprom). Obawy strony rosyjskiej co do utraty suwerenności ekonomicznej mogą być słuszne – firmy zagraniczne kontrolując większość rynku rosyjskiego, mogłyby narzucać swoją wolę. Wydaje się, że Rosja nie jest jeszcze w pełni gotowa na całkowite otwarcie swojego rynku. Potwierdziły to także problemy z negocjacją członkostwa w WTO. Pomimo podpisania wszystkich umów bilateralnych, nadal pozostaje do załatwienia wiele innych spraw, w tym m.in. przepływ czynników produkcji.

Polityka rządu FR wobec BIZ jest niewystarczająca. Do Rosji napływa mniej kapitału zagranicznego niż ten kraj mógłby przyjąć. Dalsza liberalizacja polityki wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a przede wszystkim równe traktowanie inwestorów zagranicznych i krajowych oraz uproszczona procedura wejścia na rynek krajowy mogłyby znacznie zwiększyć napływ inwestycji zagranicznych.

Przypisy

¹ Autorzy używają także nazw: „przedsiębiorstwa międzynarodowe”, „przedsiębiorstwa wielonarodowe” czy „korporacje międzynarodowe”, Trudno jednoznacznie stwierdzić, dlaczego tak się dzieje.

² A. Krugman, *The End of Globalization: Why Global Strategy Is a Myth and How to Profit from the Realities of Regional Markets*, AMACOM, New York 2001.

³ S. Hymer, *The International Operations of National Firms. A Study of Direct Investment*, Oxford 1960.

⁴ F.T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, McGraw Hill, Boston 1973.

⁵ R. Coase, *The nature of the firm*, „*Economica*” 1937, No 4; P.J. Buckley, M. Casson, *The future of Multinational Enterprise*, Macmillan Press Ltd., London 1976.

- ⁶ P.H. Lindert, Ch.P. Kindleberger, *International Economics*, Homewood, Illinois 1988.
- ⁷ R.Z. Aliber, *A Theory of Direct Foreign Investment*, w.: The International Corporation, red. Ch.P. Kindleberger, Cambridge, Mass 1970.
- ⁸ J.H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries. In Support of Eclectic Theory of International Production*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1979, Nr. 1, Vol. 117.
- ⁹ Dane pochodzą z bazy UNCTAD: <http://www.unctad.org>
- ¹⁰ V. Kotov, *Russia's Mineral Resources: Reconfiguration of Institutional Framework*, Conference Paper Series No 9, International Conference on Natural Assets, 8–11 January 2003, Tagaytay City, Philippines,
- ¹¹ <http://www.sakhalin1.com>
- ¹² <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Sakhalin/>
- ¹³ Firma jest w 50% własnością British Petroleum i w 50% grupy rosyjskich inwestorów: Alfa Group, Access Industries i Renova (AAR).
- ¹⁴ <http://www.tnkbp.com>
- ¹⁵ *Russia in figures 2005*, Federal State Statistic Service, Rosstat, Moscow 2005.
- ¹⁶ *Russia in figures 2005*, op.cit.
- ¹⁷ *Materiały Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie z lat 2004–2006*, <http://www.polweh.ru/pl>
- ¹⁸ B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2000, s. 373–374.
- ¹⁹ Na podstawie danych MIGA 2003 i 2004, <http://www.miga.org>
- ²⁰ *Russia: Investment Destination. A survey of 158 investors*, Foreign Investment Advisory Council, March 2005, <http://www.fias.org>
- ²¹ *The World Competitiveness Yearbook 2006*, IMD, Lausanne 2006.
- ²² *UNCTAD Handbook of Statistics*, UN, New York, Geneva 2005.
- ²³ *World Investment Report 2006. FDI form Developing and Transition Economies: Implication for Development*, op.cit.
- ²⁴ Ibidem.
- ²⁵ *Russia in figures 2005*, op.cit.
- ²⁶ *Rossijskij statističeskij jeżiegobnik.2003*, Goskomstat Rossji, Moskwa 2003.

* * *

Foreign Direct Investment in the Russian Federation (Summary)

Foreign direct investment (FDI) cannot exist until they have a regulation for inflow. The Russian Federation like any other country is interested in FDI as a source of modernization, economy growth and flow of modern technology. The main aim of this article is to present some elements of government policy on FDI. However, we cannot state that such policy is the main and the only factor determining inflow of foreign capital.

Main institutions such as Russian government, President, Ministry for Economic Development and Trade, local governments, agencies supporting foreign trade and foreign investors have special meaning: they create conditions of investments.

The law of the Russian Federation on foreign investment No. 160 of 9 June 1999 empowered Russian government to make policy on foreign investment. According to the Russian State Statistics, the total amount of FDI in Russia is 98 444 millions USD.

The most important factor determining inflow of foreign capital is free market and free flow of foreign capital. In case of Russia these conditions are met. Nevertheless, the Russian Federation does not use full potential due to the fact that obstacles after Soviet era still remain. Long and complicated procedures make it difficult to commence inquiry and go ahead with final investment. Permissions are given by different institution on federal and regional level. Procedure of registration is very complicated because of frequent changes of law and additional requirements. Special Economic Zones have specific task to encourage investors to locate their activity in those zones. Local incentives are more friendly for foreign investors. Participating in Bilateral Investment Treaties, international organizations and agreements is also very important. Russia signed 53 bilateral investment treaties, but implemented half of them.

Russia needs foreign investment but does not do enough to encourage it. Foreign investors are still afraid to invest here, because of administrative and legal barriers and frequent changes in law and politic situation.