

Дж. О. МБАКПУО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины) Науч. рук. **Е. А. Западнюк**,
канд. экон. наук

ИНОСТРАННЫЙ И МЕСТНЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ НИГЕРИИ

С начала 2000-х гг. правительство Нигерии применяет новые законодательные меры, направленные на поощрение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в традиционной форме, снимая ограничения на инвестиционную деятельность, приводящую к созданию предприятий, находящихся в полной собственности зарубежных компаний. Эти предприятия, как правило, технологически лучше оснащены и способны работать более эффективно, чем местные фирмы. Тем не менее, во многих случаях структура собственности филиалов транснациональных корпораций (ТНК) законодательно регулируется, что приводит к образованию компаний совместного владения, с участием иностранного и национального капитала.

Несмотря на то, что значение совместных предприятий (СП) для ТНК несколько уменьшилось вследствие политики либерализации режима для ПИИ, эти предприятия продолжают оставаться в поле их зрения. Данная форма инвестиций помогает руководству международных фирм лучше разобраться в «правилах игры» на нигерийском рынке, а долевое участие правительства обеспечивает для них режим наибольшего благоприятствования в стране. Вполне понятно, что интересы иностранных инвесторов преобладают в СП даже при условии владения ими менее 50% акций, поскольку именно они держат в своих руках снабжение, сбыт, технологию и набор квалифицированных управляющих.

Нигерия отдаёт предпочтение смешанному предпринимательству в области разработки природных ресурсов. Важным для неё обстоятельством в условиях валютного дефицита является возможность обходиться при образовании СП без реального вложения денежных средств. Доля страны в капитале СП может состоять из предоставленных объектов инфраструктуры, вспомогательных услуг, взимаемой с иностранного партнера «платы за доступ к ресурсам» и др.

Например, Нигерийская национальная нефтяная корпорация (НННК) – Nigerian National Petroleum Corporation – сама не только не добывает нефть, но и не экспортирует ее. Давней практикой является предоставление контракта фирме-экспортеру. По соглашениям о СП с ТНК Нигерии принадлежит в среднем 53 % добытого сырья (учитывая поступления от нефтяных налогов и плат за право пользования ресурсами, эта доля в денежном выражении фактически составляет 60 %). Экспортерами нигерийской нефти могут быть конечные потребители этого сырья с годовым оборотом не менее 100 млн. долл. США и имуществом компании не менее 40 млн. долл. США, известные международные трейдеры, и нефтяные компании. Они должны также заявить о готовности инвестировать в нигерийскую экономику – условие, закрепляемое необходимостью выставления залога в 1 млн. долл. США, который, в противном случае, погашается в пользу НННК вместе с автоматической отменой контракта. Контракты на экспорт действуют в течение одного года [1].

Значительного развития достигли в Нигерии неакционерные формы инвестиционного сотрудничества с зарубежными фирмами. Таковы, например, подрядные соглашения на разведку и добычу полезных ископаемых, лицензионные договоры, услуги типа «консалтинг», «инжиниринг» и т.д. В отраслях обрабатывающей промышленности заключаются договоры о

промышленном кооперировании, субпоставках, разделении ассортимента продукции и стадий ее переработки.

В 90-х гг. усилилась позиция Нигерии, обладающая большими разведанными запасами полезных ископаемых, в области контрактных отношений с ТНК в нефти и горнодобывающей промышленности. Новое законодательство и административная практика позволяют увеличить доходы, получаемые государством по названным соглашениям, направлять деятельность иностранных компаний на рациональное использование природных ресурсов. В промышленном и инфраструктурном секторах широко используются соглашения с ТНК о строительстве на условиях «под ключ», «под готовую продукцию», на условиях реализации, в ходе выполнения которых государство как заказчик имеет возможность прямого регулирования деятельности зарубежных фирм, получает значительную экономию капитальных ресурсов и ощутимый выигрыш во времени.

Со своей стороны, управляющие международных корпораций считают бизнес, основанный на продаже технологии, «ноу-хау», привлечении высококвалифицированных служащих и т.п., не менее прибыльным и более безопасным, чем эксплуатация местных ресурсов на основе владения собственностью. Контрактные отношения обеспечивают ТНК нетрадиционные методы контроля, например, технологические и организационные связи, которые могут быть даже эффективнее, чем владение контрольным пакетом акций. Выступая, по существу, в качестве инвесторов, ТНК получают за предоставленные ресурсы и услуги не фиксированную плату, а определенную долю прибыли или производимой продукции. Естественно, что при такой форме участия на первый план для них выходит стабильное и эффективное функционирование проекта.

Технологическая отсталость Нигерии предопределяет особую роль, которую играют для неё контракты, связанные с передачей управленческого опыта, «ноу-хау», технологии (контракты «на управление», лицензионные договоры, субподрядные соглашения). Предоставление знаний и опыта в области управления производством превратилось сегодня в «предпринимательство без капитала», которое приносит западным компаниям, по их собственным оценкам, прибыли, соизмеримые с их доходами от прямых инвестиций в экономику развивающихся стран. Контракты «на управление» в чистом виде действуют в золотодобывающей промышленности Ганы, алмазо- и бокситодобывающей – Сьерра Леоне, железорудной – Либерии, урановой – Нигера. В форме контрактов «на управление» осуществляется участие ТНК в гостиничном бизнесе Нигерии («Шератон», «Хилтон», «Интерконтинентал»), в сфере быстрого питания, в торговле. Договоры «на управление» иногда заключаются вместе с лицензионным соглашением. «Освоение» лицензии предполагает наличие у покупателя необходимого для этого технологического и технического уровня развития. В то же время низкий технологический уровень местных предприятий не является препятствием для подписания с иностранными фирмами субподрядных соглашений, закрепляющих те или иные формы промышленной кооперации между партнерами.

Важной составной частью политики нигерийского правительства в области стимулирования иностранных инвестиций является заключение двусторонних соглашений об их защите с капиталозэкспортирующими странами. На начало 2000-х годов в Нигерии было подписано 23 таких договоров, содержащих положения о справедливом и равноправном отношении к национальным и иностранным инвесторам, о праве перевода заработной платы, прибыли и капитала, о возмещении потерь, связанных с вооруженными конфликтами, национализацией и экспроприацией иностранной собственности, об урегулировании связанных с этим

споров [2].

Подводя итоги, следует подчеркнуть, что тщательный анализ преимуществ и недостатков ПИИ, более четкая оценка национальной потребности, связанной с капиталовложениями, передачей технологии, профессиональной подготовкой, развитием людских ресурсов и инфраструктуры, позволили бы установить более рациональные требования и совершенные критерии в отношении иностранных компаний.

Список использованной литературы

- 1 Нигерия грозит нарастить добычу нефти [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.forexpf.ru> (дата обращения: 16.02.2018).
- 2 Частные инвестиции Нигерии, 1970-2016 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://be5.biz> (дата обращения: 17.12.2017).