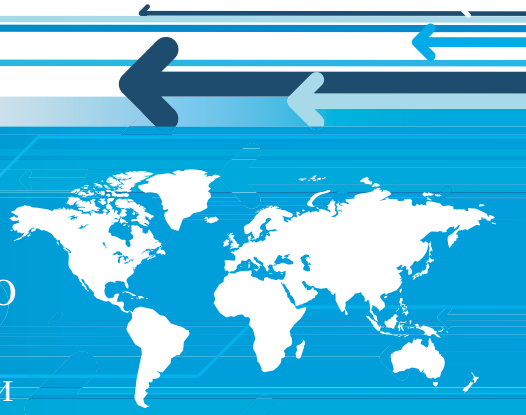
Константин Борисов
Тимоти Фрай

Перспективы российско-американского инвестиционного сотрудничества:
тенденции, механизмы поддержки, рекомендации



Yegor Gaidar Fellowship Program in Economics

Константин Борисов – заместитель руководителя отдела приоритетных инвестиционных проектов Департамента проектов развития экономики регионов Минэкономразвития России, кандидат экономических наук

Тимоти Фрай – Директор Института Харримана Колумбийского университета, профессор пост-советской внешней политики Колумбийского университета, доктор наук (Ph.D.)

USRF The U.S. Russia Foundation
IREX Make a Better World

Иностранные инвестиции являются одним из важнейших элементов развития мировой экономики, который позволяет активизировать сотрудничество между странами в производственной, технологической, торговой, финансовой и других сферах. В последние годы ситуация в инвестиционной сфере сильно меняется, что связано как с общим ростом потоков капитала, так и с глобализацией экономических процессов, увеличением зависимости экономик стран друг от друга, сложным влиянием финансовых кризисов.

В статье рассматриваются глобальные тенденции инвестиционного развития, особенности инвестирования в России и США, барьеры и риски для российских и американских инвесторов, государственные и негосударственные механизмы поддержки инвестиционной деятельности, практика инвестирования в России и США, а также приводятся рекомендации по улучшению инвестиционного климата и расширению российско-американского инвестиционного сотрудничества.

I. Тенденции инвестиционного развития

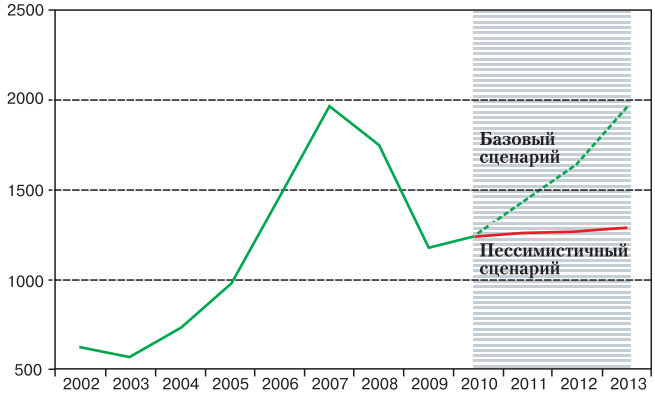
Глобальные тенденции развития мировой экономики показывают, что в 2008–2011 гг. инвестиционный рынок формировался в сложных условиях. Согласно данным отчета ЮНКТАД, в связи с кризисом 2009–2010 гг. поток прямых иностранных инвестиций сократился до 1,2 трлн. долл. Вместе с тем, в перспективе до 2013 г. ожидается оживление мирового рынка и увеличение общего объема иностранных инвестиций до 1,9–2 трлн. долл.

В настоящее время США являются как крупнейшим экспортером, так и импортером инвестиций. За период 1960–1980 гг. инвестиции американских компаний в 3,5 раза превысили объем иностранных вложений в страну. С 1960 г. в США за 10 лет поступило всего 5 млрд. долл., тогда как в период 1970–1980 гг. 41 млрд. долл. В 90-е годы ситуация стала меняться и начался активный подъем. Пик роста прямых иностранных инвестиций в США пришелся на 2000 г., когда их объём составил 314 млрд. долл. Динамика поступления инвестиций в США в 2000–2011 гг. была меняющейся и следовала глобальному тренду.

В России с начала 1990-х годов активная стадия инвестиционного сотрудничества началась в связи с изменением политической и экономической системы. Всего за период 1992–1999 гг. в Россию поступило 25,5 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций.

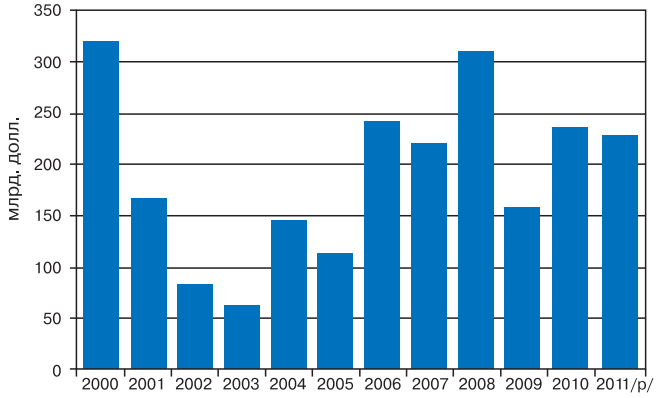
Иностранные инвестиции в Россию к 2011 г. достигли рекордной суммы в 191 млрд. долл., в т.ч. прямые инвестиции 18,4 млрд. долл. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций в России в 2011 г. составил 139 млрд. долл.

Глобальные потоки прямых иностранных инвестиций в 2002–2010 гг. и прогноз до 2013 г. (в млрд. долл.)



Источник: UNCTAD; *World Investment Report 2011.*

Динамика поступления инвестиций в США в 2000–2011 гг.



Источник: Bureau of Economic Analysis – www.bea.gov

Россия ориентирована на импорт инвестиций из-за рубежа. В 2011 г. объем накопленных прямых инвестиций в 2 раза превышал инвестиции из России за рубеж. Согласно докладу ЮНКТАД за 2011 г., Россия занимала 7 место в мире по объему прямых привлеченных инвестиций.

Основными мотивами инвестирования в Россию продолжают оставаться доступ к природным ресурсам (в первую очередь к углеводородному сырью), а также к внутреннему потребительскому рынку.

Анализ данных Росстата, а также практика сложившихся экономических отношений между Россией и США показывает, что с учетом взаимных интересов наиболее перспективными отраслями двустороннего инвестиционного сотрудничества помимо нефтегазового являются следующие сектора:

- торгово-розничная сфера;
- пищевая промышленность;
- авиационная промышленность;
- космическая промышленность;
- автомобильное производство;
- информационные технологии.

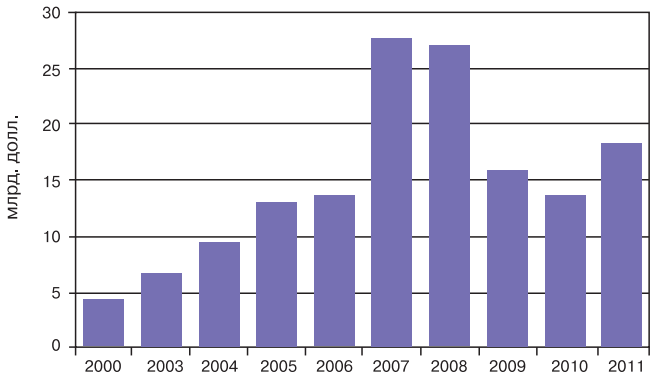
В числе перспективных и прибыльных рынков в России, на которых уже работают американские компании: производство продуктов питания (Mars, Coca-Cola, PepsiCo), производство автомобилей и техники (Ford, GM, CAT), информационный сектор (IBM, Microsoft). Например, Россия для P&G это пятый по величине рынок. Для GM в 2011 г. рынок России среди 35 стран, где у компании есть производство, был самым прибыльным. Согласно Росстату, для российских инвесторов в США наиболее приоритетные следующие сферы:

- металлургический сектор, 65% (5,1 млрд. долл. на 1-е полуг. 2011 г.),
- связь, 14% (1,1 млрд. долл. на 1-е полуг. 2011г.),
- финансовый сектор, 17% инвестиций (1,3 млрд. долл. на 1 полуг. 2011 г.).

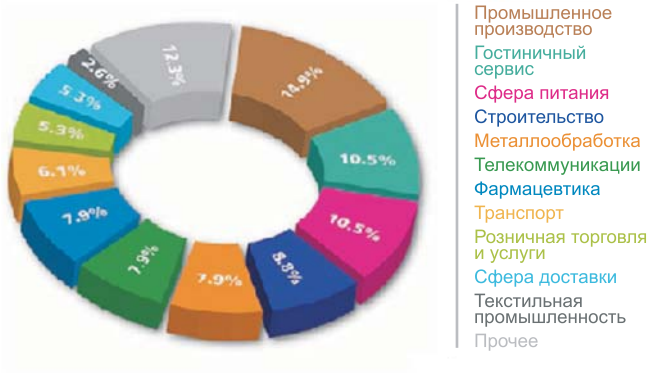
На американском рынке с 2008 г. заметно возросла активность российских металлургических компаний. Объем прямых инвестиций в данную сферу в сравнении с 2007 г. увеличился в 4 раза. Основными российскими инвесторами в этом секторе являются «Северсталь», «Евраз», «Норильский никель», «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК).

Russian Survey в декабре 2011 г. провел исследование, результаты которого представлены далее на диаграмме. Инвесторам задавали вопрос: «В какой сектор российской экономики Вы бы предпочли инвестировать за исключением топливного и энергетического сектора?».

Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию в 2000–2011 гг.



Источник: Росстат – www.gks.ru



Источник: Russian Survey – www.russian-surveys.com

Результаты показали, что 14,9% предпочли бы производство, по 10,5% отдали предпочтение сфере гостиничных услуг и сфере питания, также 8,8% инвесторов интересует строительство и 7,9% сфера транспорта.

С точки зрения перспектив инвестирования в США привлекательными направлениями являются торговля, химическая и фармацевтическая промышленность, сфера информационных технологий.

Особенностью США является концентрация иностранных инвестиций в сфере услуг. В отраслевом разрезе в непроизводственном секторе экономики сосредоточено 62,1% иностранных инвестиций, тогда как в обрабатывающей промышленности около 33,9%. Поэтому сфера услуг для российских инвесторов также является перспективным рынком.

В региональном разрезе в США наиболее привлекательными штатами для иностранных инвестиций являются Калифорния, Нью-Йорк и Техас. Согласно данным Бюро экономического анализа США, в данных штатах сосредоточено около 30% рабочих мест, созданных иностранными компаниями. В России лидирующими регионами по привлеченным инвестициям из США являются Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Архангельская область, Краснодарский край (82% инвестиций из США в данные регионы).

На протяжении последних 5-ти лет уровень накопленных инвестиций в России из США находится в пределах 7–9 млрд. долл. Рекордный объем накопленных инвестиций из США за последние 11 лет был в докризисном 2008 году, и составлял 8,8 млрд. долл.

Динамика накопленных инвестиций из США в Россию (в млрд. долл.)

Наименование показателя	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (1 полуг.)
Накопленные иностранные инвестиции США в России	7,7	8,5	8,8	7,2	7,3	7,0
в т.ч. прямые инвестиции	**4,6**	**3,6**	**3,2**	**3,0**	**3,3**	**3,2**

В отношении накопленных инвестиций России в США в последние годы отмечается активный рост. За период с 2006 г. инвестиции в США увеличились в 13 раз. При этом во время мирового финансового кризиса объем накопленных российских инвестиций в экономику США в 2011 г. возрос до 7,7 млрд. долл.

Динамика накопленных инвестиций из России в США (в млрд. долл.)

Наименование показателя	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (1 полуг.)
Накопленные иностранные инвестиции России в США	0,6	1,2	5,4	6,5	7,7	7,7
в т.ч. прямые инвестиции	**0,6**	**1,1**	**4,7**	**5,4**	**6,5**	**6,5**

Важно отметить, что с изменением ситуации с начала 1990-х годов, потенциал инвестиционного сотрудничества России и США заметно расширился, но в силу существующих проблем и барьеров на протяжении многих лет используется недостаточно.

II. Барьеры и риски для инвестиций

Что мешает развитию инвестиционного сотрудничества России и США? В целом, здесь можно выделить *две группы проблем.* Во-первых, это общие проблемы, характерные для всех иностранных инвесторов. Во-вторых, это специфические проблемы регулирования и привлечения инвестиций непосредственно в России и США.

Первая группа проблем и опасения у инвесторов в отношении России связаны с чрезмерным государственным вмешательством в бизнес, риском столкновения с коррупцией, нестабильностью валютного рынка, высокой инфляцией, непрозрачностью и несовершенством законодательства. Кроме этого, существует ряд барьеров для ведения бизнеса:

- ограниченный доступ к стратегическим секторам (ресурсы, энергетика, связь и т.п.);
- сложный доступ к инфраструктуре и низкий уровень её развития;
- проблемы в миграционной сфере (разрешения на привлечение рабочей силы).

Немаловажно и то, что Россия и США имеют разные правовые системы. В США это англо-саксонская прецедентная система права, тогда как в России континентальная кодифицированная система. Помимо этого в России и США разные стандарты бухгалтерского и налогового учета. Кроме всего, в России в отличие от США весьма слабый частный сектор при доминирующем регулировании со стороны государства.

Крупнейшие проекты и корпорации в России, как правило, действуют при поддержке государства или включают основную долю государственного капитала (напр. инновационный центр «Сколково»), крупнейшие банки (Сбербанк, ВТБ), промышленные корпорации (Газпром и т.п.).

Проблемы инвестиционного климата в России также во многом связаны с большим количеством разрешительных процедур и их длительностью. Например, согласно ежегодному исследованию Всемирного Банка «Doing Business» в 2011 г. США находились на 4 позиции из 183 стран. В то же время Россия занимала 120 место. В США главными препятствиями для инвестирования являются низкая доходность, высокая стоимость рабочей силы, высокий уровень налогообложения и внешний долг.

К примеру, сравнивая альтернативную доходность капитала по банковским депозитам в России и США, Банк Америки предлагает ставку 0,5–1% годовых при вкладе более 100 тыс. долл. для долгосрочных вкладов. Для сравнения, в России ставки по долгосрочным вкладам в долларах равны 6–7%. Конечно при этом необходимо учитывать существующие риски и инфляцию.

Что касается ограничений для инвесторов, то в США аналогично практике регулирования доступа к стратегическим секторам в России, Комитет по иностранным инвестициям в США имеет возможность прямого контроля и ограничения иностранных инвестиций в соответствии с актом 2007 г. «Об иностранных инвестициях и национальной безопасности», что также является своеобразным инвестиционным барьером.

Вторая группа проблем включает ограничения в торговой сфере между США и Россией, связанные с поправкой Джексона-Вэника 1974 года, которая запрещает предоставлять режим наибольшего благоприятствования в торговле, а также предусматривает применение дискриминационных тарифов и сборов. Однако возможно, что данный вопрос будет решен в связи с предстоящим присоединением России к ВТО. В данной связи вступление России в ВТО является отличным стимулом для инвесторов.

Согласно результатам оценки исследовательской группы Всемирного Банка, Россия от вступления в ВТО в краткосрочном периоде выиграет около 53 млрд. долл. ежегодных инвестиций, а в долгосрочном периоде до 177 млрд. долл. Выгода для иностранных инвесторов заключается в прозрачном и широком доступе на рынки России.

III. Государственные и негосударственные механизмы поддержки иностранных инвесторов

Главной целью инвестиционной политики в развитии российско-американских отношений является создание благоприятных условий для увеличения объемов взаимных капиталовложений, формирование эффективной системы взаимодействия иностранных инвесторов, широкое внедрение механизмов защиты интересов инвесторов.

На международном уровне важную роль в оказании реальной помощи инвесторам играет специализированное учреждение ООН — Всемирный Банк и подразделения его группы: Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА), Международная финансовая корпорация (МФК), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Кроме того, в системе ООН координационную и информационно-аналитическую роль выполняет ЮНКТАД.

В России с учетом высоких рисков инвесторам особенно актуально использовать возможности агентства МИГА при страховании инвестиций от экспроприации, политических, валютных и других рисков, а также в целях получения финансовых гарантий для реализации инвестиционных проектов.

В отношении механизма разрешения инвестиционных споров Россия не участвует в МЦУИС, так как подписала Вашингтонскую конвенцию 1992 года, но до настоящего времени её не ратифицировала.

На национальном уровне в США при поддержке Министерства торговли реализуется программа «SelectUSA» (до 15 июня 2011 г. называлась «Invest in America») по стимулированию иностранных и национальных инвестиций в Америку. Посредством Управления инвестиционных отношений Госдепартамента США (Office of Investment Affairs) государство осуществляет широкий спектр функций, в том числе защиту прав американских инвесторов за рубежом, продвижение рыночных стандартов инвестиций. Также это Управление осуществляет взаимодействие с ВТО, ОЭСР, НАФТА, АТЭС и др.

Корпорация зарубежных частных инвестиций (OPIC) создана согласно Закону в 1975 г. и является государственным агентством для прямой поддержки американских инвестиций, а также создано для продвижения интересов американских инвесторов за рубежом.

Помимо вышеуказанных механизмов, поддержку инвесторов также осуществляет государственное учреждение Экспортно-импортный Банк США (Ex-Im Bank) путем предоставления экспортных кредитов.

Значимую роль в США играет частный сектор. Американская Торговая палата (Chamber of Commerce) совместно с Министерством торговли осуществляет мониторинг доступа американских экспортеров и инвесторов на внешние рынки. Развитием двустороннего сотрудничества также занимается Американо-Российский Деловой Совет (USRBC), который объединяет более 200 крупнейших компаний из США и России. Кроме этого в США в целях поддержки бизнеса действует около 7600 отраслевых ассоциаций.

В России в развитии инвестиционной сферы ведущую роль играет государство, где координирующую роль выполняет Правительство и Минэкономразвития России. Частный сектор главным образом представляют «Опора России», «Деловая Россия» и «Российский Союз промышленников и предпринимателей». Также при Правительстве для инвесторов действует Консультативный совет по иностранным инвестициям (КСИИ). Для защиты прав иностранных инвесторов в 2010–2011 гг. создана система омбудсменов, которая также действует на региональном уровне. В ряде регионов созданы корпорации развития (Калужская, Самарская обл. и др.). Помимо этого регионы разрабатывают программы развития инвестиционного климата.

Что касается негосударственных механизмов поддержки инвесторов в России, то они по-прежнему остаются слабыми и нуждаются в активном развитии.

IV. Практика инвестирования в России и США

Российский рынок несмотря на сложности в ведении бизнеса остается привлекательным для иностранных инвесторов в силу своей высокой доходности. Американскими компаниями в последние два десятилетия в России были начаты ряд новых крупных проектов в наиболее перспективных отраслях.

Крупнейшие американские компании, инвестировавшие в экономику России

Название компании	Объем инвестиций	Период инвестирования
ExxonMobil	$ 10 млрд.	2000
Boeing	$ 5 млрд.	1992–2009
Chevron	$ 4 млрд.	1994–2011
ConocoPhillips	$ 4 млрд.	2004
Coca-Cola	$ 3 млрд.	1991–2011
PepsiCo	$ 3 млрд.	1974–2011
McDonalds	$ 1 млрд.	1990
Mars	$ 1 млрд.	1994
Alcoa	$ 0.76 млрд.	2005–2010
International Paper	$ 0.7 млрд.	1998
General Motors (GM)	$ 0.35 млрд.	2006
Procter & Gamble (P&G)	$ 0.3 млрд.	1991
Kimberly Clark	$ 0.15 млрд.	2010
Caterpillar (CAT)	$ 0.1 млрд.	1994/2000–2010
ВСЕГО	**$ 33.4 млрд.**	**1974–2011**

Одним из ярких примеров является компания PepsiCo, которая была первым американским товаром массового спроса, проникшим из США в СССР. За время работы на российском рынке с 1974 г. компания инвестировала более 3 млрд. долл. и создала более 30 тыс. рабочих мест. Первый завод был открыт в Новороссийске. В настоящее время у компании в России действует 9 заводов.

В нефтегазовом секторе инвестиционные проекты реализуют корпорации «Шелл», «КонакоФилипс», «Экссон-Мобил», «ШевронТексако» и ряд других инвесторов. При этом около 50% всех прямых американских инвестиций в России приходится на долю последних трех компаний.

Примером успешной практики инвестирования в Россию в авиационной промышленности является проект компании «Боинг». Начиная с 1992 г. компания вложила более 5 млрд. долл., при этом продолжает развивать инвестиционную программу и планирует в ближайшие 30 лет инвестировать в России около 27 млрд. долл. В сфере общественного питания в России в январе 2012 г. работало 310 ресторанов «Макдональдс» (например в 2003 г. в 23 российских городах работало всего 74 ресторана).

Оценив доходность российского рынка ресторанов быстрого питания, компания «Subway» начала активную деятельность и в конце 2011 г. обогнала по количеству закусочных «Макдональдс», став крупнейшей в России в этой сфере. По состоянию на 1 февраля 2012 г. компания «Subway» открыла в России 322 ресторана.

В числе проблем американских инвесторов в России можно отметить сложность в планировании точных сроков и непредвиденные расходы при реализации проектов. Например, компания «Эксон Мобил» потратила 5 лет на то, чтобы решить многочисленные геологические и правовые проблемы. Также для иностранных инвесторов в России существует проблема участия в приобретении собственности при приватизации.

Поэтому опасаясь рисков, американские компании в России предпочитают отрасли с быстрой окупаемостью и невысокой степенью обработки. Как правило, это добывающие отрасли, сфера общественного питания, пищевая промышленность, финансовый сектор.

Среди американских инвесторов в России выделяется три основных типа стратегий:

1. Стратегия ограниченных инвестиций: гибкий подход с минимальным риском. Данная стратегия основана на подходе исторического экспорта в Россию (CAT, GE).

2. Стратегия поэтапного поступательного роста: признание растущего рынка, как правило, ориентация на сектор услуг (IBM, AT&T, Big For Accounting).

Стратегии инвестирования американских компаний в России

Тип стратегии	Характеристика инвестиций	Примеры компаний
Ограниченные инвестиции:	Высокая гибкость, избежание рисков, сильный контроль рынка, медлительность	Caterpillar, General Electric
– стратегия исторического экспорта продукции – стратегия точки опоры	Высокая гибкость, избежание рисков, ограничение конкуренции, слабые рынки	General Motors, Pratt & Whitney
Поступательное движение:	Гибкость, реакция на изменений в правовой и политической сферах	IBM
– стратегия поступательного движения на рынки – стратегия умеренного поступательного движения	Гибкая реакция, признание растущего рынка, чувствительность к местным рынкам, ориентация на сферу услуг	AT&T, Chase Manhattan Bank, Big Four Accounting
Крупномасштабные начальные инвестиции:	Оптимистический взгляд, высокий риск, расширение глобальной конкуренции	Coca-Cola, PepsiCo, McDonald's, Gillette
– инициативные крупно- масштабные инвестиции – вынужденные инвестиции	Отсутствие выбора у глобальных игроков, нет гибкости, высокий риск	Mobil Oil, Chevron, Exxon, Texaco

Источник: адаптировано FDI and Strategic Alliances in Europe, Robert E. Morgan and Eleri R. Thorpe.

3. Активная стратегия и крупномасштабные инвестиции: оптимистический взгляд, высокий риск, борьба за конкурентные рынки (Coca-Cola, PepsiCo, McDonald's, Gillette), а также нефтегазовые компании (Mobil Oil, Chevron, Exxon, Texaco).

С предстоящим вступлением России в ВТО также следует ожидать увеличения сделок по слиянию и поглощению компаний иностранными инвесторами (M&A). Мировая практика последних лет показывает, что современные зарубежные компании все чаще предпочитают именно такой способ доступа на зарубежные рынки, нежели чем открытие филиалов.

Российские компании в США предпочитают инвестировать в рынки, расширяющие экспортные возможности. Так, металлургическая компания «Северсталь» в 2008 г. купила американские компании «Эсмарк», «ВиСиАй Стил» и «ПиБиЭс Коал Корпорэшн». «НЛМК» приобрела за 3,5 млрд. долл. крупнейшего производителя трубной продукции «Джон Манили Компани», объединяющего 11 предприятий в США и Канаде.

Компания «Норильский никель» приобрела 51% акций американской компании «Стиллвотер Майнинг», являющейся единственным производителем металлов платиновой группы в США и пятым производителем данной продукции в мире. Компания «Северсталь» приобрела компанию «РужСтил», занимающую пятое место среди американских компаний по объему выплавляемой стали.

Компания «Мечел» после приобретения в США в 2009 г. активов «Мечел Блустоун» вошла в пятерку мировых лидеров по производству твердого коксующегося угля.

Компания «Лукойл» владеет в США сетью более 2 тыс. бензозаправочных станций, приобретенных у американских компаний «Гетти Петролеум» и «КонокоФиллипс».

V. Рекомендации

1. В целях улучшения инвестиционного климата в России, а также для более широкого внедрения международных механизмов разрешения инвестиционных споров необходимо ускорить присоединение российской экономики к ВТО, а также ОЭСР. Это позволит увеличить приток иностранного капитала за счет повышения прозрачности, упрощения и расширения доступа на российские рынки, а также даст дополнительные возможности для защиты прав инвесторов на международном уровне.

2. Учитывая высокие политические и экономические риски при инвестировании в Россию, рекомендуется шире использовать возможности Всемирного Банка, в том числе Международного агентства по инвестиционным

гарантиям (МИГА) в части страхования рисков при реализации инфраструктурных проектов, а также гарантийные механизмы.

3. В сфере совершенствования российского законодательства в инвестиционной сфере необходимо повышать прозрачность процедур, в том числе в вопросах участия в приватизации, инвестирования в стратегические отрасли экономики. Для активизации развития инвестиционного сотрудничества с Россией США в законодательной сфере целесообразно рассмотреть вопрос об отмене поправки Джексона-Вэника.

4. Принимая во внимание слабость частного сектора в России при сильном государственном регулировании, целесообразно оказывать поддержку негосударственному сектору для создания и расширения деятельности некоммерческих ассоциаций и улучшения коммуникационной среды инвесторов.

5. Для инвестирования в Россию в целях диверсификации инвесторам рекомендуется помимо нефтегазового сектора обратить внимание на сферу услуг, в том числе на сферы связи, транспорта, торговли, страхования и банковский сектор.

6. В связи с изменением глобальной конъюнктуры и современными тенденциями инвестирования при выходе на новые рынки как российским, так и американским инвесторам рекомендуется рассмотреть возможность приобретения активов уже действующих компаний (M&A) наряду со стратегиями поиска потенциальных партнеров, а также открытия представительств и филиалов. ☐

Информационные источники:

1. Foreign Direct Investment in the United States. September 2011
2. FDI and Strategic Alliances in Europe, Robert E. Morgan and Eleri R. Thorpe. 2001
3. KPMG and RSPP report. Increasing FDI in Russia's Regions. 2011
4. OECD Economic Surveys: Russian Federation. 2011
5. Russian Survey, www.russian-survey.com
6. World Investment Prospects Survey 2010–2012. UNCTAD
7. World Investment Report 2011, 2012. UNCTAD
8. Росстат, www.gsk.ru
9. Бюро экономического анализа США, www.bea.gov
10. Минэкономразвития России, www.economy.gov.ru
11. World Bank, www.worldbank.org

Константин Борисов — заместитель руководителя отдела приоритетных инвестиционных проектов Департамента проектов развития экономики регионов Минэкономразвития России, кандидат экономических наук.

Константин Борисов — кандидат экономических наук, 2006 г. Эксперт в области иностранных инвестиций с опытом более 12 лет. Во время работы в Министерстве экономического развития России участвовал в работе Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ). Принимал участие в разработке инвестиционных проектов, а также проводил оценку проектов с участием ЕБРР, Внешэкономбанка, Всемирного Банка. В 2007–2009 гг. был Генеральным директором международной торговой компании «Промтехимпорт» (представительства компании в Пекине, Гонконге, Окленде). В 2006 году был Директором по внешнеэкономическим связям Дальневосточного морского фонда. В 2003–2006 гг. эксперт Комитета иностранных инвестиций Администрации Приморского края, Тихоокеанского центра стратегических разработок (ТЦСР). В 2011–2012 гг. проводил исследование в Колумбийском университете на тему инвестиционного сотрудничества России и США. В настоящее время дополнительно получает юридическое образование в области международного права в Академии Внешней Торговли при Минэкономразвития России.

Тимоти Фрай — Директор Института Харримана Колумбийского университета, профессор пост-советской внешней политики Колумбийского университета, доктор наук (Ph.D).

Тимоти Фрай — профессор пост-советской внешней политики Колубмийского университета. Ученая степень PhD: Columbia University (год защиты: 1997 г. Тема диссертации: Политическая наука). Магистратура: School of International & Public Affairs, Columbia University (год окончания: 1991, специальность: Международные отношения). Бакалавриат: Middlebury College (год окончания: 1986, специальность: Русский язык и литература). В настоящее время Директор Института Харримана Колумбийского университета, член Совета по международным отношениям (США). Рецензент международных журналов: American Political Science Review, American Journal of Political Science, World Politics, Economics of Transition, Journal of Law and Economics, Cambridge University Press, Princeton University Press, Global Development Network, World Development. Научный руководитель Международного центра изучения институтов и развития ВШЭ, Москва.