



Министерство образования Российской Федерации
ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Л. А. Зубченко

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Учебное пособие

Москва
КНИГОДЕЛ
2006

УДК 330
ББК 65.268
391

Редакционная коллегия:

А.Т. Кабанов, профессор, канд. ист. наук;
Е.А. Пехтерева, канд. экон. наук;
В.В. Шардин, канд. техн. наук

Зубченко Л. А.

391 **Иностранные инвестиции: Учебное пособие.** М.: ООО «Книгодел»,
2006. — 160 с.
ISBN 5-9659-0020-1

В учебном пособии рассматриваются иностранные инвестиции как форма международного движения капиталов. В частности, подчеркивается, что все более активное стремление России участвовать в этих процессах, в первую очередь в качестве импортера капитала, является важным стимулом вовлечения страны в систему мирохозяйственных связей и фактором ускорения рыночных реформ и структурных преобразований российской экономики.

В пособии также описываются формы и методы регулирования иностранных инвестиций на международном и национальном уровнях, раскрывается понятие «свободные экономические зоны», рассматриваются проблемы рисков в сфере международного предпринимательства. Пособие содержит вопросы для повторения и словарь терминов. Для студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений.

УДК 330
ББК 65.268

ISBN 5-9659-0020-1

© Л. А. Зубченко, 2006
© ООО «Книгодел», 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ИНВЕСТИЦИИ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА	7
1.1. Иностранные инвестиции: сущность, основные понятия и классификация	7
1.2. Объем и структура иностранных инвестиций в России	17
1.3. Особенности и этапы создания предприятий с зарубежными партнерами в России	25
2. МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ..	40
2.1. Двусторонние межправительственные соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций	41
2.2. Регулирование иностранных инвестиций на региональном уровне	43
2.3. Многостороннее регулирование иностранных инвестиций	45
2.4. Участие России в международном регулировании иностранных инвестиций	51
2.5. Опыт зарубежных стран: условия стабильности деятельности иностранного инвестора. «Дедушкина оговорка»	53
3. ОСОБЫЕ (СВОБОДНЫЕ) ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ	59
3.1. Общие условия и предпосылки создания ОЭЗ	61
3.2. Классификация ОЭЗ	63
3.3. Общие итоги и уроки функционирования ОЭЗ	66
3.4. Опыт создания ОЭЗ в России	68

4. РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	80
4.1. Законы, регулирующие иностранные инвестиции	80
4.2. Соглашения о разделе продукции	85
4.3. Оффшорные операции	91
4.4. Налогообложение иностранных инвесторов в зарубежных странах	99
4.5. Налогообложение иностранных инвесторов в России	103
4.6. Режим регистрации компаний с иностранным капиталом в зарубежных странах	113
4.7. Регистрация коммерческих организаций с иностранными инвестициями в России	115
5. РИСКИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	121
5.1. Классификация предпринимательских рисков	121
5.2. Основные методы оценки и управления рисками	126
5.3. Главные механизмы снижения рисков	131
5.4. Особенности предпринимательских рисков в России	141
ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ	147
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ	151

ВВЕДЕНИЕ

Переливающиеся из страны в страну потоки товаров, услуг, капиталов и людей, глобальные системы коммуникаций и информации, деятельность транснациональных компаний (ТНК), международных экономических и финансовых организаций постепенно формируют ткань глобальной экономической системы, в которую в той или иной степени вплетаются все без исключения национальные экономики. Важнейшая роль в формировании системы мирохозяйственных связей и глобальной экономики принадлежит растущим международным потокам долгосрочных капиталов. В последние годы процесс международного движения долгосрочных капиталов постоянно ускоряется, вовлекая в свою орбиту практически все страны мира, которые выступают в качестве экспортеров или импортеров капитала либо тех и других одновременно. В 2004 г. объем накопленных в мире иностранных прямых инвестиций достиг 9 трлн долл. Эти капиталы находятся в распоряжении 70 тыс. ТНК, обладающих 690 тыс. зарубежных отделений и филиалов. В 2004 г. совокупный объем их производства составил 19 трлн долл.

В основе вывоза (экспорта) капитала за рубеж лежит стремление экономических субъектов (компаний, банков, промышленных групп и др.) увеличить свои доходы за счет:

- расширения своей доли на внешних рынках товаров и услуг;
- использования своих преимуществ в области качества и технологического уровня продукции, форм сбыта и т.д.;
- использования иностранных ресурсов (сырья, рабочей силы, научно-технических знаний);
- использования преимуществ международного разделения труда, в том числе внутрифирменного;
- получения эффекта от увеличения масштаба производства и сбыта;

- преодоления таможенных и других протекционистских барьеров;
- рационализации производства, основанной на использовании меж-
страновых различий в стоимости труда, капитала и сырья.

Привлечение иностранного капитала имеет большое значение для стран с переходной экономикой, к которым относится и Россия. Дело в том, что эти страны нуждаются в значительных средствах для финансирования структурной перестройки и модернизации своей экономики. Следует подчеркнуть, что, импортируя капитал, принимающие страны (или страны — импортеры капитала) получают не только дополнительные финансовые средства, но и доступ к передовой технологии, новым методам организации и управления производством.

Все более активное участие России в процессах международного движения капиталов, в первую очередь в качестве импортера капитала, является не только одним из основных каналов включения страны в систему мирохозяйственных связей, но и важным фактором и катализатором ускорения рыночных реформ, а также средством подъема и структурных преобразований российской экономики. Именно поэтому Россия нуждается в продуманной стратегии привлечения иностранных инвестиций, которая включала бы среди прочих мер и меры по созданию благоприятного инвестиционного климата и предоставление налоговых льгот.

1. ИНВЕСТИЦИИ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

1.1. Иностранные инвестиции: сущность, основные понятия и классификация

Международное движение долгосрочных капиталов развивается в разнообразных формах с участием экономических субъектов различных стран. Интенсификация потоков капитала между странами и регионами мира вызывает рост объемов иностранных инвестиций в экономику практически всех государств.

В самом общем плане понятие *«инвестиция»* означает долгосрочное вложение капитала, денежных средств в какие-либо предприятия, организации, долгосрочные проекты и т.д. с целью извлечения прибыли. Очень часто инвестиции отождествляются с капиталовложениями. Однако многие специалисты считают инвестиции более широким понятием, чем капиталовложения, поскольку инвестиции охватывают как реальные инвестиции (собственно капиталовложения), так и портфельные (или финансовые) инвестиции.

Реальными инвестициями (капиталовложениями) считаются вложения в основной и оборотный капитал, затраты на капитальный ремонт, на приобретение земельных участков и объектов природопользования, а также вложения в нематериальные активы (патенты, лицензии, программную продукцию НИОКР и т.д.).

К портфельным (финансовым) инвестициям относятся долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты, финансовые вложения хозяйствующих субъектов в приобретение ценных бумаг и т.д.

Иностранные инвестиции — все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли.

В Законе РФ «Об иностранных инвестициях» (1999) иностранная инвестиция определяется как *«вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав при условии, что эти объекты не изъяты из оборота в РФ»*.

По российскому законодательству (ст. 128 Гражданского кодекса РФ) к объектам гражданского права, которые могут служить объектами капиталовложений, относятся:

- вещи;
- иное имущество (в том числе имущественные права);
- результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность);
- работы и услуги;
- нематериальные блага;
- информация.

Даваемые в законодательных актах разных стран определения и перечни иностранных (зарубежных) инвестиций обычно являются не исчерпывающими, а примерными, поскольку понятие инвестиций охватывает все виды имущественных ценностей, которые иностранный инвестор может вкладывать в экономику принимающей страны.

В перечень *основных объектов иностранных инвестиций* входят:

- недвижимое и движимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности) и соответствующие имущественные права, денежные средства и вклады;
- ценные бумаги (акции, облигации, вклады, паи и др.);
- имущественные права;
- права на результаты интеллектуальной деятельности, часто определяемые как права на интеллектуальную собственность;

— права на осуществление хозяйственной деятельности, предоставляемые на основе закона или договора.

Иностранные инвестиции можно классифицировать по различным критериям, самая общая их классификация представлена в табл. 1.

Таблица 1

Способы классификации долгосрочных зарубежных (иностранных) инвестиций

Критерии классификации	Типы инвестиций
По отношению к отдельным странам	<i>Иностранные</i> — вложения иностранных капиталов в экономику данной страны. <i>Зарубежные</i> — вложения капиталов местных экономических субъектов за рубежом
По источникам происхождения и форме собственности	<i>Частные инвестиции</i> — инвестиции частных экономических субъектов. <i>Государственные инвестиции</i> — инвестиции государственных органов или предприятий
По степени контроля над предприятиями и другими экономическими субъектами	<i>Прямые инвестиции</i> , дающие право контроля. <i>Портфельные инвестиции</i> , не дающие права контроля
По характеру использования	<i>Предпринимательские</i> , вкладываемые в производство с целью получения прибыли. <i>Ссудные</i> , предоставляемые в форме займов и кредитов с целью получения процентного дохода
По способу учета	<i>Текущие потоки инвестиций</i> — инвестиции, осуществляемые в течение года. <i>Накопленные инвестиции</i> — объем инвестиций за весь период их осуществления)

По отношению к отдельным странам следует различать *зарубежные (или заграничные) инвестиции*, которые представляют собой вложения национальных экономических субъектов за рубежом, и *иностранные инвестиции*, т.е. вложения иностранных инвесторов в экономику данной страны.

Выделяют *текущие потоки инвестиций*, т.е. капиталовложения, осуществляемые в течение одного года, и *накопленные инвестиции* — общий объем зарубежных (иностранных) инвестиций, накопленных к данному моменту времени. Новые потоки ежегодно приплюсовываются к накопленным объемам инвестиций.

Различаются также государственные и частные зарубежные (иностраные) инвестиции. *Государственные инвестиции* — это займы и кредиты, которые одно государство или группа государств (например, Организация экономического сотрудничества и развития) предоставляют другим государствам. К ним относятся также государственные участия в капитале смешанных предприятий, а также инвестиции государственных предприятий.

Под *частными* понимаются инвестиции, которые осуществляют частные экономические субъекты (частные предприятия, банки, отдельные граждане и т.д.) одной страны в экономику другой. Современные инвестиционные связи и потоки настолько сложны и многообразны, что нередко потоки государственных и частных инвестиций тесно переплетаются между собой.

В зависимости от степени контроля над зарубежными компаниями инвестиции делятся на прямые и портфельные.

Прямые инвестиции — это инвестиции, которые обеспечивают инвестору эффективный контроль над заграничной коммерческой организацией. Международный валютный фонд (МВФ) дает следующее определение: «Прямые инвестиции — инвестиции, осуществляемые для участия в прибылях предприятия, действующего на иностранной территории, причем целью инвестора является право непосредственного участия в управлении предприятием».

Основными способами осуществления прямых инвестиций являются:

- создание за границей собственного филиала или предприятия, находящегося в полной (100%-ной) собственности инвестора; это так называемое инвестирование «с нуля»;

- приобретение или поглощение зарубежных предприятий;

- финансирование деятельности зарубежных филиалов, в том числе за счет внутрикорпорационных займов и кредитов, предоставляемых материнской компанией свосму зарубежному филиалу;

- приобретение прав пользования землей (включая аренду), природными ресурсами и иных имущественных прав;

- предоставление прав на использование определенных технологий, ноу-хау и др.;

- приобретение акций или паев в уставном капитале иностранной компании, обеспечивающих инвестору право контроля за деятельностью предприятия (такие участия иногда называют мажоритарными);

— реинвестирование прибыли, полученной инвестором, в стране размещения филиала или совместного предприятия;

В разных странах доля, дающая право контроля, определяется по-разному. В документах МВФ к прямым инвестициям относятся участия в капитале, составляющие не менее 25% уставного капитала, в Канаде, Австралии и Новой Зеландии — не менее 50%, в странах Европейского союза — 20—25%, в США — 10%.

По российскому закону «Об иностранных инвестициях» (1999) к прямым инвестициям относятся:

— приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ;

— вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица;

— осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.;

— реинвестирование прибылей, полученных на территории РФ.

Реинвестиции — капиталовложения в объекты предпринимательской деятельности, финансируемые за счет доходов или прибыли иностранного инвестора, которые получены на территории принимающей страны.

Определяющая роль прямых инвестиций для принимающих стран заключается в том, что вместе с ними в эту страну поступают не только капиталы (в материальной и нематериальной форме), но и новые технологии и опыт, передовые методы организации производства, труда и управления.

Портфельные инвестиции представляют собой вложения иностранных инвесторов в приобретение акций или паев в уставном капитале компаний, не дающие права контролировать управление и влиять на коммерческую деятельность коммерческой организации; а также в другие ценные бумаги принимающих государств — облигации, государственные долговые обязательства и т. д.

Участия в уставном капитале, не дающие права контроля, иногда называют миноритарными; их доля должна быть ниже предела, установленного для прямых инвестиций. В России такой предел составляет 10%.

В России в последние годы иностранный инвестор мог вложить средства в следующие рублевые активы, которые входят в состав портфельных инвестиций:

— акции российских компаний; акции коммерческих банков; государственные краткосрочные облигации (ГКО); долгосрочные облигации федеральных займов (ОФЗ); долгосрочные облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ);

— облигации местных органов власти; банковские депозиты в рублях.

Прямые инвестиции отличаются от портфельных следующими чертами:

а) они, как правило, имеют более долгосрочный и стабильный характер;

б) сумма этих вложения обычно выше;

в) инвестор подвергается более высокой степени долгосрочного риска;

г) они дают инвестору право контролировать или участвовать в управлении объектом инвестирования.

В международной (МВФ, Всемирного банка и т.д.) и национальной статистике существует категория *прочих инвестиций*, куда включаются:

— торговые кредиты (предварительная оплата импорта или экспорта и предоставление кредитов для оплаты импорта и экспорта);

— различные кредиты, кроме торговых, полученные от инвесторов;

— кредиты, полученные от международных организаций — Всемирного банка, МВФ, Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);

— банковские вклады — валютные счета зарубежных инвесторов, например, в российских банках;

— двусторонние инвестиционные кредиты.

Для развивающихся государств и стран с переходной экономикой эта форма инвестиций имеет существенное значение.

К основным способам осуществления иностранных инвестиций относятся:

— создание собственных филиалов или коммерческих организаций, полностью принадлежащих иностранным инвесторам;

— долевое участие в капитале совместных предприятий;

— приобретение или поглощение зарубежных предприятий;

- приобретение ценных бумаг (акций, облигаций и др.);
- предоставление займов и кредитов;
- приобретение имущественных прав, в том числе прав пользования землей и иными природными ресурсами;
- осуществление операций по финансовому лизингу;
- реинвестирование прибыли;
- предоставление прав на использование новой технологии, ноу-хау и др.

После отмены с начала 1995 г. Закона о предприятии в законодательных актах РФ используется понятие *коммерческой организации с иностранными инвестициями (КОИИ)* — объединение инвесторов в форме юридического лица, принадлежащего двум и более лицам, одно из которых является иностранным лицом (нерезидентом). В соответствии с российским законодательством коммерческие организации с иностранными инвестициями в России могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ:

- полного товарищества;
- товарищества на вере (коммандитного товарищества);
- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью;
- акционерного общества (открытого или закрытого типа).

Если в коммерческой организации участвуют российские и иностранные партнеры, то это — совместное предприятие. Если в коммерческой организации представлен один или несколько иностранных партнеров, то она полностью принадлежит иностранным инвесторам и считается предприятием со 100-процентными иностранными инвестициями.

В качестве вклада в совместное предприятие иностранный инвестор может предоставить, кроме денежных средств и иных вложений в основные фонды совместного предприятия, и права интеллектуальной собственности, которые могут выступать в виде патентов, лицензий и других документальных подтверждений вносимых имущественных прав.

Вклад инвестора, определяемый как права интеллектуальной собственности, может принимать форму:

- 1) документального подтверждения вносимых прав (патентов, лицензий и др.);
- 2) оценки интеллектуального потенциала инвестора;

3) оценки творческих возможностей инвестора;

4) оценки лицензионного вознаграждения.

Лицензионное вознаграждение, выступающее в роли цены технологии — это часть прибыли лицензиата. Как известно, использование технологического преимущества обеспечивает предпринимателю получение сверхприбыли. При продаже технологии лицензиар как бы продает свое право на получение этой сверхприбыли за некую ее долю. Такая доля прибыли называется *роялти*. При расчете ставки роялти обязательно учитывается размер применяемых банками процентных ставок, т.е. лицензиар, продавая лицензию, стремится получать на нее такую же прибыль, положив которую в банк под действующие процентные ставки, он мог бы получить доход, равный роялти.

В качестве оплаты прав на использование технологии может использоваться передача ценных бумаг (акций и облигаций). Данная форма вознаграждения встречается в чистом виде или в комбинации с другими формами примерно в 15% лицензионных соглашений. Чаще всего при этом лицензиар получает от 5 до 20% акций лицензиата, в отдельных случаях эта доля доходит до 40%.

Закон «Об иностранных инвестициях» 1999 г. определяет, что в качестве иностранного инвестора (*субъекта инвестиций*) в РФ могут выступать:

— *иностранное юридическое лицо*, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно было учреждено и которое вправе осуществлять инвестиции на территории РФ;

— *иностранная организация* (это понятие в Законе «Об иностранных инвестициях» 1991 г. отсутствовало), не являющаяся юридическим лицом, гражданская правоспособность которой определяется в соответствии с законодательством государства, в котором она была учреждена и которая вправе осуществлять инвестиции на территории РФ;

— *иностраный гражданин*, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его происхождения;

— *лицо без гражданства*, которое постоянно проживает за пределами РФ, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства его проживания;

— *международная организация*, причем не любая организация, имеющая такой статус, а только та, которая имеет международный договор с РФ, в соответствии с которым ей предоставлено право осуществлять инвестиции на территории РФ;

— *иностранное государство*, которое имеет право осуществлять инвестиционную деятельность на территории РФ.

Как и любое другое сложное экономическое явление, вложения иностранных капиталов могут оказывать на экономику принимающих стран как положительные, так и отрицательные воздействия. Как показывает международная практика, к *положительным последствиям* привлечения иностранного капитала можно отнести:

— увеличение объема реальных капиталовложений, ускорение темпов экономического развития и улучшение состояния платежного баланса страны;

— поступление передовой иностранной технологии, организационного и управленческого опыта, результатов НИОКР, воплощаемых в новой технике, патентах, лицензиях, ноу-хау и т.д.;

— использование местных сбережений для реализации прибыльных проектов;

— привлечение местных капиталов и укрепление местного финансового рынка за счет использования его ресурсов в производительных целях;

— более полное использование местных природных ресурсов;

— повышение уровня занятости, квалификации, производительности местной рабочей силы;

— расширение ассортимента выпускаемой продукции;

— развитие импортозамещающего производства и сокращение валютных расходов на оплату импорта;

— расширение экспорта и поступления иностранной валюты;

— увеличение объема налоговых поступлений, позволяющее расширить государственное финансирование социальных и др. программ;

— повышение уровня жизни и покупательной способности населения;

— использование более высоких стандартов качества окружающей среды, расширение доступа к более чистой технологии, снижение общего уровня загрязнения окружающей среды;

- развитие инфраструктуры и сферы услуг;
- повышение доверия к стране, что позволит привлечь новых иностранных инвесторов;
- усиление конкуренции в национальной экономике и снижение уровня ее монополизации;
- оздоровление социально-культурной обстановки в стране, распространение международных стандартов не только в производстве, но и потреблении.

К *отрицательным последствиям* иностранных инвестиций относятся следующие:

- репатриация капитала и перевод прибыли в различных формах (дивидендов, процентов, роялти и др.), что ухудшает состояние платежного баланса принимающей страны;
- увеличение импорта оборудования, материалов и комплектующих, требующее дополнительных валютных расходов;
- подавление местных производителей и ограничение конкуренции;
- усиление зависимости национальной экономики, угрожающее ее экономической и политической безопасности;
- игнорирование иностранными инвесторами местных условий и особенностей;
- возможная деформация структуры национальной экономики;
- упадок традиционных отраслей национальной экономики;
- усиление социальной напряженности и дифференциации (в частности, за счет более высокой оплаты труда на иностранных предприятиях);
- ослабление стимулов для проведения национальных НИОКР вследствие ввоза иностранной технологии, что, в конечном счете, может привести к усилению технологической зависимости;
- ухудшение состояния окружающей среды в результате перевода в страну «грязных» производств и хищнической эксплуатации местных ресурсов;
- негативное воздействие на социально-культурные условия, связанное с игнорированием национальных традиций, особенностей и т.д., с насаждением чуждых национальной культуре стандартов, ценностей и форм организации производства, потребления, образа жизни и др.

Разумеется, все перечисленные выше положительные и отрицательные последствия привлечения и проникновения иностранных капиталов в экономику принимающих стран не реализуются автоматически, а существуют лишь в потенции. Именно поэтому принимающие страны и их экономические субъекты, намеренные развивать совместное предпринимательство с иностранными партнерами, должны внимательно оценивать все «за» и «против» подобных проектов и проводить разумную политику регулирования иностранных инвестиций, которая позволяла бы в полной мере использовать их положительные эффекты и устранять или минимизировать отрицательные.

1.2. Объем и структура иностранных инвестиций в России

Для продолжения структурных реформ и модернизации экономики Россия нуждается в огромных финансовых средствах. По оценкам специалистов, потребности России в иностранных прямых инвестициях составляют не менее 15—20 млрд долл. в год. Подобные масштабы привлечения иностранных инвестиций вполне реальны, поскольку Россия обладает бесспорными преимуществами, делающими ее потенциально привлекательной для иностранных инвесторов. К числу таких преимуществ можно отнести следующие:

- потенциально емкий внутренний рынок;
- необходимость технического обновления производства и инфраструктуры;
- более высокий уровень продаж и более высокая рентабельность капиталовложений, чем в других странах;
- возможность диверсификации источников сырья, топливно-энергетических и других ресурсов;
- сравнительно низкая стоимость зданий, сооружений и земли;
- сравнительно высокий уровень профессиональной подготовки рабочей силы и низкий уровень оплаты труда;
- наличие в ряде отраслей высокого научно-технического потенциала;
- возможность организации конкурентоспособного экспорта товаров.

Активный процесс иностранного инвестирования в экономику России начался с конца 80-х годов, после выхода в свет 13 января 1987 г. постановления правительства, определившего статус совместных предприятий с участием иностранного капитала. На начало 1995 г. в России было создано 4300 совместных предприятий с фирмами из 65 стран (реально функционировали из них около 80%). В последующие годы этот процесс продолжал развиваться, однако пока иностранные инвестиции не играют существенной роли в финансировании капиталовложений. В последние годы доля иностранных инвестиций в валовых инвестициях в основной капитал России не превышает 5—7%. Для сравнения: в США эта доля составляет 4,1%, в Великобритании — 13,7%, в Японии — 10,3%, во Франции — 11,3% и в Германии — 8,7%.

Данные об увеличении объема иностранных капиталов в Россию в 1995—2003 гг. приведены в табл. 2.

Таблица 2

Иностранные инвестиции в России в 1995—2003 гг.

	1995		2000		2003	
	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу
Всего, в том числе:	2983	100,0	10958	100,0	29699	100,0
Прямые инвестиции	2020	67,7	4429	40,4	6743	22,8
— взносы в капитал	1455	48,5	1160	9,7	2243	7,5
— кредиты от зарубежного соособственника	341	11,4	2738	25,0	2106	7,1
— прочие кредиты	224	7,5	631	6,7	2433	8,2
Портфельные инвестиции	39	1,3	145	1,3	408	1,4
— акции и паи	11	0,4	72	0,6	389	1,2
— долговые ценные бумаги	28	0,9	73	0,7	19	0,2
Прочие инвестиции, в том числе:	924	31,0	6384	58,3	22517	71,8
— торговые кредиты	187	6,3	1544	14,1	2973	10,0
— другие кредиты	495	16,5	4735	43,2	19220	67,7
— прочее	244	8,2	105	1,0	324	1,5

Источник: Российский статистический ежегодник. 2004. М., 2004. С. 620.

Как показывают данные табл. 2, в 1995—2003 гг. в общем притоке иностранных инвестиций значительно снизилась доля прямых инвестиций, что связано с сохранением неблагоприятного инвестиционного кли-

мата, с недостатками в законодательной базе, частыми изменениями законов, коррупцией чиновников и т.д. Иностранные инвесторы пока воздерживаются от массированных вложений в экономику России.

Наибольшую сумму в притоке иностранных инвестиций в последние годы составляют так называемые «прочие инвестиции», которые включают займы и кредиты, полученные от международных финансовых организаций, кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ и банковские вклады. Эти инвестиции тяжелым бременем ложатся на государство.

Что касается портфельных инвестиций, то их сумма незначительна, что объясняется отсутствием ликвидного фондового рынка, масштабы которого соответствовали бы масштабам российской экономики, а также нежеланием отечественных акционерных предприятий продавать свои акции внешним инвесторам. По имеющимся оценкам, сегодня в финансировании нуждаются 97% российских предприятий и только 7% из них готовы предоставить долю в своем капитале, предпочитая получать кредиты, а не продавать свои акции. Оздоровление финансовой ситуации в стране и восстановление фондового рынка со временем создадут условия для притока в страну иностранных капиталов и в форме портфельных инвестиций, которые будут использоваться для финансирования предпринимательской деятельности, не создавая риска установления иностранного контроля над российскими предприятиями.

В 2004 г. иностранные прямые инвестиции в Россию составили 9,2 млрд долл. против 4,3 млрд в 1999 г. За первую половину 2005 г. объем прямых инвестиций в Россию составил 9,3 млрд долл., что более чем вдвое превышает показатель за соответствующий период 2004 г. (4,5 млрд). Однако подавляющая часть иностранных инвестиций по-прежнему направляется в сферу торговли, т.е. на поддержание импорта иностранных компаний.

Рост иностранных прямых инвестиций объясняется стремлением ряда крупных иностранных инвесторов закрепиться на российском рынке за счет развития импортозамещающего производства. По некоторым данным, из первой сотни ТНК 75 имеют сегодня инвестиции в России. Однако такие инвестиции направляются в основном в топливную и пищевую промышленность, сферу торговли и общественного питания (см. табл. 3).

Таблица 3

**Распределение иностранных инвестиций
по некоторым отраслям российской экономики**

	2000		2003	
	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу
Всего	10958	100,0	29699	100,0
Промышленность, в том числе:	4721	43,1	12330	41,5
— топливно-энергетическая	621	5,7	5305	17,9
— машиностроение и металлообработка	470	4,3	769	2,6
— пищевая	1786	16,3	1024	3,5
Торговля и общественное питание	1954	17,8	10516	35,4

Источник: Российский статистический ежегодник. 2004. М., 2004. С. 620.

Приходится признать, что отраслевые приоритеты иностранных инвесторов пока не совпадают с приоритетами структурной политики российского правительства, тяготея к сфере услуг, а не к обрабатывающей промышленности. Следует, однако, помнить о том, что иностранные инвесторы, как правило, не склонны к благотворительности и выбирают наименее рискованную стратегию, сосредоточивая инвестиции на таких направлениях промышленного производства, как:

- крупные проекты в сырьевой и топливной промышленности, где прибыль гарантируется произведенной продукцией, а финансирование может быть поддержано международными организациями;

- низкокзатратные производства, не требующие крупных капиталовложений;

- производства, у которых технологические цепочки могут быть интернационализированы и в результате становятся относительно независимыми от ситуации в экономике России.

Формы и методы проникновения иностранных инвесторов на российский рынок в целом не отличаются от форм и методов их проникновения в экономику других стран. Как показывает мировой опыт, в процессе проникновения иностранных инвесторов на зарубежные рынки можно выделить следующие этапы:

- заключение межфирменных соглашений о сотрудничестве в различных сферах — НИОКР, производства, сбыта и т.д.;

- создание торговых представительств;

- образование совместных предприятий;
- открытие собственных производственных, торговых и пр. филиалов.

Конечно, в реальной действительности такая последовательность не всегда соблюдается, особенно в современных условиях, когда наиболее крупные фирмы и ТНК могут одновременно использовать различные формы и методы экспансии на зарубежные рынки.

В начале 1990-х годов создание совместных предприятий и открытие представительств были единственно возможными способами проникновения в российскую экономику. Не случайно в эти годы ведущие фирмы мира по производству автомобилей («Даймлер-Бенц», «Форд» и др.), парфюмерии («Нина Риччи», «Эстер Лаудер» и др.) и ряда других отраслей создавали совместные предприятия, занимающиеся сбытом их продукции на российском рынке. В последующем многие из них, присмотревшись к российскому рынку и освоившись на нем, стали вкладывать свои капиталы в производство продукции на базе российских предприятий. В последующем арсенал форм и методов проникновения иностранных инвесторов на российский рынок и закрепления на нем значительно расширился, что отражает определенные изменения, происходящие в России, в том числе развитие и совершенствование законодательной базы.

Наиболее типичным случаем проникновения и закрепления на российском рынке можно считать пример известной швейцарской ТНК «Нестле», в экспансии которой можно выделить следующие основные этапы:

- в начале 90-х годов «Нестле» создала в России сеть фирм — импортеров и дистрибуторов, которые стали активно продвигать на российский рынок продукцию всемирно известных торговых марок — «Нескафе», «Натс», «Несквик» и др.;

- в 1992 г. компания купила первый пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия». В 1995 г. она довела свою долю в капитале «России» до 93%, что позволило переоснастить кондитерскую фабрику и увеличить объем производства. Наряду с шоколадом серии «Нестле классик» и батончиками «Натс» фабрика стала выпускать продукцию под «русскоязычными» названиями (например, шоколад «Шок»);

- в 1993 г. компания приобрела контрольный пакет акций фабрики по производству мороженого в г. Жуковском, которая продолжает выпускать продукцию под русскими названиями;

— в 1996 г. через «Россию» был куплен контрольный пакет акций самарской фабрики АО «Кондитер». Через год обе фабрики были объединены в АО «Кондитерское объединение «Россия»;

— в январе 1998 г. «Нестле» приобрела контрольные пакеты акций ещё двух фабрик — АО «Алтай» в Барнауле и АО «Камская» в Перми, а в июле того же года — АО «Хладопродукт» в Тимашевске Краснодарского края. Последнее предприятие выпускает не только мороженое, но и замороженные овощи-фрукты.

Сегодня «Нестле» стала лидером российского рынка кофе, шоколадных изделий, продуктов детского питания и мороженого. Нестле является одной из сильнейших компаний и усиливает свое присутствие на рынках кулинарной продукции и карамели. Многолетний успех «Нестле» на российском рынке был достигнут благодаря ряду факторов: «Нестле» укрепила свои позиции и расширила свое присутствие в России за счет инвестиций в местное производство и промышленную инфраструктуру, активного продвижения торговых марок, а также постоянного расширения и развития национальной сети сбыта. Сегодня «Нестле» имеет в России 12 фабрик, на которых заняты 5500 постоянных сотрудников; общий объем ее инвестиций в производство и развитие дистрибуторской сети — около 300 млн долл.

Успешная деятельность компании «Нестле» в России обусловлена не только наличием местных производств, но и тем, что она постоянно позиционирует себя как российскую компанию. Перед тем как ввести новые бренды, «Нестле» тщательно изучает вкусовые предпочтения россиян и всегда использует в своей рекламе традиционные русские мотивы.

В целом ориентация иностранных инвесторов на развитие прежде всего торговых операций можно проиллюстрировать тем, что, например, в Москве около 70% иностранных инвестиций приходится на долю розничной торговли. Стратегия проникновения иностранных розничных компаний на российский рынок, как правило, заключается в следующем: сначала компания открывает 3—4 магазина в крупных городах, прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге. После анализа результатов их деятельности компания начинает продвигаться в города с миллионным населением. Западноевропейские торговые компании используют обычно три способа вхождения на российский рынок:

- строительство новых магазинов;
- приобретение местных торговых сетей;
- использование франчайзинговых схем.

На конец 2005 г. западноевропейским торговым фирмам принадлежало 78 крупных супермаркетов и торговых центров, из которых 80% находилось в Москве и Санкт-Петербурге.

Подобные примеры довольно успешной деятельности иностранных инвесторов в России не должны заслонять того факта, что некоторые из них скупают российские предприятия с целью избавления себя от возможных конкурентов. Как подчеркивают некоторые западные исследователи, подрыв или уничтожение внутренней производственной базы реформируемых стран позволяет ТНК и другим компаниям западных стран уничтожать потенциальных конкурентов и расширять свои рынки сбыта.

Одной из форм совместного предпринимательства, вызывающей острые споры, является толлинг, получивший развитие в алюминиевой промышленности. *Толлинг представляет собой операцию по переработке поступающего из-за границы (давальческого) сырья с последующим экспортом произведенной продукции.*

Толлинг был введен в России в 1992 г. в качестве временной меры, призванной сохранить мощности российской алюминиевой промышленности, которая пострадала, во-первых, от нехватки сырья (главные поставщики глинозема Павлодарский и Николаевский глиноземные заводы оказались за пределами России), и, во-вторых, от падения спроса на алюминий на российском рынке почти в пять раз. В этих условиях было принято решение организовать толлинг, в рамках которого зарегистрированные в оффшорных зонах фирмы-толлингеры покупают у крупных западных производителей глинозем и поставляют его на российские алюминиевые заводы. Полученный алюминий, являющийся собственностью фирмы-толлингера, направляется на экспорт. При этом экспортируемый металл освобождается от налога на добавленную стоимость и таможенных пошлин. Конечно, нельзя отрицать того факта, что толлинг сыграл определенную позитивную роль в трудные для российской экономики в целом и алюминиевой промышленности в частности времена, позволив сохранить от полной разрухи алюминиевую отрасль.

С 1 января 2004 г. в России вступил в силу новый Таможенный кодекс, определенные положения которого открывают новые возможности для компаний перерабатывающих отраслей, использующих в своей работе толлинговые операции. Среди существенных изменений в новом Таможенном кодексе следует отметить то, что в отличие от положений действующего законодательства, в соответствии с которыми Государственный таможенный комитет наделен полномочиями по разрешению толлинговых операций для тех или иных отраслей промышленности, начиная с 2004 г. такие функции переданы Правительству РФ. Новый Таможенный кодекс не предъявляет требований к регистрации в таможенных органах владельца сырья, ввозимого для переработки на территорию РФ, упрощая тем самым использование посреднических компаний при толлинговых операциях. Более того, новые положения кодекса допускают передачу разрешения от одного юридического лица к другому после одобрения таможенных органов.

Новый Таможенный кодекс устанавливает правила оценки отходов от переработки сырья: в настоящее время они оцениваются перерабатывающими предприятиями по номинальной стоимости, в соответствии с новыми правилами отходы должны оцениваться по рыночной стоимости. Новый Таможенный кодекс разрешает замену ввезенных товаров на «эквивалентную компенсацию» (с разрешения таможенного органа). Под этим подразумевается замена ввезенных товаров другими, в том числе российскими, совпадающими по своему описанию, качеству и техническим характеристикам с ввезенными товарами. Это совершенно новое положение позволяет ускорять переработку и вывоз товаров, даже не дожидаясь ввоза иностранных товаров. Ввоз иностранных товаров, которые были заменены российскими, не будет облагаться ввозными пошлинами и НДС. Все эти изменения делают операции более гибкими и облегчают их структурирование, что является положительным фактором для компаний, работающих в режиме толлинга.

Присутствие иностранных инвесторов в России способствует распространению новых для российской экономики форм и методов межфирменного сотрудничества. Все большие масштабы приобретают создание стратегических альянсов и заключение соглашений о межфирменном сотрудничестве в различных областях, позволяющих объединять производственные и технологические потенциалы и рыночные возмож-

ности партнеров, которые при этом сохраняют свою независимость. *Стратегические альянсы — межфирменные соглашения, объектами которых являются НИОКР и их результаты, а также стратегически важные для партнеров сферы производства и сбыта; при этом партнеры сохраняют свою самостоятельность.*

Так, в мае 1999 г. между торговыми компаниями «ДИАЛ Электроникс» и СВ (сеть магазинов «Техносила») было заключено соглашение о создании системы совместного управления продажами, которая предполагала использование розничной сети партнера для реализации «своих» товаров. Расходы на содержание торговых площадей распределялись между партнерами, что позволяет им оптимизировать сбыт и расширять географию продаж, не прибегая к крупным расходам на открытие новых магазинов.

Несмотря на трудности, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в России, потенциально российская экономика, как свидетельствуют приведенные и многие другие факты, представляет для них значительный интерес.

1.3. Особенности и этапы создания предприятий с зарубежными партнерами в России

Процесс создания совместного предприятия включает в себя ряд этапов, главными из которых являются выбор и оценка потенциального партнера, анализ результатов его финансовой деятельности, установление необходимых контактов, заключение протокола о намерениях, выбор организационно-правовой формы совместного предприятия, заключение соглашения о его создании, регистрация совместного предприятия.

Важную роль в создании совместного предприятия играет выбор его организационно-правовой формы. В настоящее время совместные предприятия в России могут создаваться в различных правовых формах. *Правовая форма предприятия — комплекс юридических, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формиро-*

вания отношений между собственниками предприятия, а также предприятием и другими, внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти. Правовая форма предприятия определяет сферу ответственности и правомочности его акционеров (пайщиков), формы отчетности, режим налогообложения, структуру органов управления и другие аспекты, знание которых необходимо для установления деловых отношений партнеров.

В России коммерческие организации с иностранными инвестициями могут создаваться в следующих правовых формах.

Хозяйственные товарищества:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное).

Хозяйственные общества:

- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерные общества:
- закрытое акционерное общество;
- открытое акционерное общество.

Полное товарищество — хозяйственное товарищество, участники которого отвечают по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом и, следовательно, не могут участвовать в других полных товариществах, так как в противном случае принцип ответственности своим имуществом мог бы быть поставлен под вопрос.

Новый Гражданский кодекс (ГК) РФ, в отличие от ранее действовавшего законодательства (Закона о предприятии, все положения которого, кроме двух статей, с 1 января 1995 г. прекратили действовать), рассматривает полное товарищество в качестве юридического лица. Его участниками могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, не вправе создавать полное товарищество.

Индивидуальный предприниматель — гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью в различных сферах производства, торговли и т.д. без образования юридического лица.

Полное товарищество имеет фирменное название, под которым оно заносится в реестр собственников. Фирменное название должно включать

либо имена (названия) всех его участников, либо имя (название) одного или нескольких участников с добавлением слов «компания» и «полное товарищество». Члены полных товариществ непосредственно участвуют в управлении деятельностью и собственностью их предприятия.

Законодательство РФ (как и многих развитых стран) разрешает участие физических и юридических лиц только в *одном полном товариществе*. Сутью этой формы предприятия является субсидиарная ответственность, поэтому рекомендуется вступать в полное товарищество только с теми партнерами, к которым изначально существует полное и абсолютное доверие. При этом особо тщательно следует составлять учредительный договор, оговаривая в нем, что важнейшие решения принимаются членами товарищества только по общему согласию. Поскольку любой из участников полного товарищества занимается предпринимательской деятельностью от имени товарищества в целом, для создания и функционирования полного товарищества не требуется устав, устанавливающий компетенцию его органов. Единственным учредительным документом такой коммерческой организации является учредительный договор.

Преимущества полного товарищества:

а) возможность аккумуляирования значительных средств в относительно короткие сроки;

б) каждый член полного товарищества имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими участниками;

в) полные товарищества более привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества.

К *недостаткам полных товариществ* относится то, что между полными товарищами должны быть особо доверительные отношения, в противном случае это может привести к быстрому распаду этой коммерческой организации.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — хозяйственное товарищество, в котором участвует как минимум одно лицо, отвечающее по обязательствам товарищества своим имуществом (полный товарищ), и как минимум одно лицо, несущее ответственность в пределах суммы внесенного вклада (вкладчик, или коммандитист).

ГК РФ исходит из того, что при создании товарищества на вере оно должно иметь как минимум двух полных товарищей и как минимум одного вкладчика. В дальнейшем в процессе деятельности товарищества на вере число полных товарищей может уменьшиться до одного. Полные товарищи фактически образуют полное товарищество в рамках товарищества на вере и поэтому их положение определяется правилами нового ГК, касающимися полных товариществ. При этом лицо лишь один раз может выступать в качестве полного товарища либо в полном товариществе, либо в товариществе на вере — по его выбору.

Управление деятельностью товарищества на вере и ведение его дел являются исключительной прерогативой полных товарищей и подчиняются правилам о полном товариществе. Вкладчики могут выступать от имени товарищества только при наличии соответствующей доверенности от полных товарищей, имеющих право на ведение дел. Но и в этом случае командитист должен действовать исключительно в соответствии с указанием полных товарищей и не принимать никаких самостоятельных решений.

В случае ликвидации товарищества на вере вкладчики (командитисты) имеют преимущество перед полными товарищами, что можно расценивать как своего рода компенсацию за их подчиненное положение в период деятельности товарищества. Из ликвидационного имущества в первую очередь возмещают их вклады, а затем они наравне с полными товарищами принимают участие в распределении оставшегося имущества. Однако следует подчеркнуть, что командитисты как участники товарищества не могут получить никаких ликвидационных выплат до удовлетворения требований кредиторов товарищества.

Вкладчик товарищества на вере обладает тремя имущественными правами, связанными с внесением им вклада в имущество товарищества:

- имеет право на получение причитающейся на его долю части прибыли товарищества;

- имеет возможность свободно выйти из товарищества с получением своего вклада;

- может передать свою долю или ее часть как другому вкладчику, так и третьему лицу; при этом согласия товарищества или полных товарищей не требуется;

— при ликвидации товарищества на вере имеет преимущественное перед полными товарищами право на получение своих вкладов или их денежного эквивалента из имущества товарищества после удовлетворения требований других кредиторов.

Преимуществом товарищества на вере перед полным товариществом является то, что оно имеет возможность для привлечения дополнительных средств не за счет имущества полных товарищей, а за счет вкладчиков, — такой возможности полные товарищества не имеют.

Товарищество на вере может быть особенно привлекательным для организации сотрудничества двух категорий лиц. Одни из них — не располагающие капиталом носители многообещающих замыслов, не опасющиеся ответственности и риска, готовые поставить на карту во имя перспективной идеи даже свое имущество. Другие — богатые, имеющие свободные средства и готовые вложить их в выгодное дело, но не тяготеющие к предпринимательским хлопотам. Первые становятся действительными членами товарищества на вере (полными товарищами), а вторые — членами-вкладчиками (коммандитистами), финансирующими общее дело.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими лицами, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости своих вкладов в уставный капитал. В Законе о предприятии (отмененном с 1 января 1995 г.) ООО не было, а было товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО). Новый ГК РФ не предусматривает создания ТОО, а существующие ТОО подпадают под действие правовых норм для ООО. Их деятельность регулируется новым ГК и Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество с дополнительной ответственностью — то же, что и ООО, но с одним отличием — участники его несут ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратном (трехкратном, пятикратном, десятикратном) размере к стоимости вкладов в уставный капитал, а не в пределах стоимости вкладов, как в ООО. Это значит, что при недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов его участники могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно

друг с другом. Однако размер этой ответственности ограничен — он касается не всего личного имущества участников (как в полном товариществе), а лишь его части — одинакового для всех кратного размера сумм внесенных вкладов (например, трехкратного, пятикратного и т.д.). С этой точки зрения, общество с дополнительной ответственностью занимает промежуточное положение между обществами и товариществами. В настоящее время этот тип предприятий не получил в России широкого распространения.

Уставный капитал (фонд) ООО разделен на доли, размер и численность которых определяется учредительным документом. ООО отличается от традиционного акционерного общества тем, что его капитал подразделяется на доли участия, а не на акции. Письменное свидетельство об уплате взносов, называемое обычно паевым свидетельством, является в отличие от акции не ценной бумагой, а юридической распиской.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если ООО учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в акционерное общество или в производственный кооператив только по единогласному решению его участников.

По сравнению с другими формами хозяйственных обществ ООО имеет следующие особенности.

1. Оно является разновидностью объединения капиталов и, следовательно, не требует обязательного личного участия своих членов в делах общества.

2. Уставный капитал ООО разделен на доли участников и соответствует их ответственности по делам общества.

Преимущества ООО заключаются в:

- возможности быстрого аккумулирования значительных средств;
- возможности создания одним лицом;
- ограниченной ответственности членов общества по его обязательствам.

Недостатки ООО связаны с тем, что его уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством. Кроме

того, ООО менее привлекательно для кредиторов, так как его члены несут только ограниченную ответственность по его обязательствам.

Акционерное общество (АО) — хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций и участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах нарицательной стоимости принадлежащих им акций.

Акция является свидетельством права ее покупателя на совладение АО, тогда как приобретение выпущенной АО облигации делает покупателя облигации его кредитором.

Наряду с ГК РФ создание, положение и функционирование АО определяются Законом об акционерных обществах (1996 г.). АО делятся на два типа: открытые и закрытые. Открытое АО характеризуется тем, что:

- оно вправе увеличивать уставный капитал путем открытой подписки на выпускаемые акции и свободной их продажи, т.е. без согласия других акционеров; закрытое не может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции;

- его акционеры могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров; акционеры закрытых обществ имеют преимущественное право приобретать акции, продаваемые другими акционерами этого общества;

- оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков; ЗАО — лишь в отдельных случаях;

- число участников ОАО не ограничено, число ЗАО не может превышать 50.

По мнению специалистов, для коммерческих организаций с иностранными инвестициями (КОИИ) форма товарищества (полного и на вере) вряд ли может быть названа удачной, так как учредители должны будут нести ответственность по его убыткам всем своим имуществом, что вряд ли устроит иностранных инвесторов. Именно поэтому товарищества с иностранными инвестициями создаются в РФ лишь в исключительных случаях, когда, например, на этом настаивает российский партнер.

Форма общества с дополнительной ответственностью также не получила распространения в России. Чаще всего для совместных пред-

приятый используется форма акционерной компании (АО). При выборе между ОАО и ЗАО малые предприятия отдают предпочтение ЗАО, тогда как крупные — ОАО.

В целом АО по своей юридической форме близко к ООО, по мнению некоторых специалистов, оно, по сути, является разновидностью ООО, так как его участники не отвечают по его обязательствам и несут лишь риск утраты вложенных средств.

Вместе с тем между ЗАО и ООО существуют различия:

— уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций, а ООО — на доли определенных размеров; необходимость регистрации акций может значительно удлинить процесс создания ЗАО по сравнению с ООО;

— акции, как правило, распространяются среди большого числа акционеров, особенно у ОАО;

— учредительными документами ООО являются учредительный договор и устав, а ЗАО — лишь устав, при этом заключается также договор между учредителями, который, однако, определяет порядок совместной деятельности учредителей, а не статус общества, и теряет силу с момента регистрации общества;

— в отличие от ООО, участник которого может в любой момент выйти из него, получив стоимость части имущества, соответствующую его доле, в ЗАО такая возможность не предусмотрена: держатели акций могут продать их, но не могут заявить о своем выходе из ЗАО и потребовать принудительного изъятия части имущества общества;

— от АО требуется публичное ведение дел — публикация отчетов и т.д., тогда как от ООО — в отдельных случаях;

— ЗАО, если от него требуется публичное ведение дел, должно привлекать аудитора для проверки правильности годовой финансовой отчетности.

Таблица 4

Сравнительная характеристика ООО и АО

	ООО	АО
Уставный капитал	Разделен на доли	Разделен на акции
Распространение акций и долей	Доли распределены среди участников ООО	Акции могут быть проданы широкому кругу акционеров

Окончание таблицы 4

	ООО	АО
Учредительные документы	Учредительный договор и устав	Только устав
Выход участника из общества	В любой момент с получением части имущества	Может продать свои акции, но требовать части имущества
Отчетность	Публикация лишь в отдельных случаях	Обязательная публикация отчетов

Управление АО. Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. В компетенцию общего собрания акционеров входит:

- внесение изменений и дополнений в устав или утверждение нового устава;
- реорганизация общества;
- ликвидация АО, назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов:
 - определение численности совета директоров (наблюдательного совета), избрание его членов и досрочное прекращение полномочий;
 - определение предельного количества обремененных акций;
 - утверждение или уменьшение уставного капитала;
 - образование исполнительного органа АО, досрочное прекращение его полномочий;
- утверждение аудитора общества;
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерского баланса, счета прибылей и убытков, распределение прибылей и убытков;
- установление порядка ведения общего собрания, образования счетной комиссии;
- определение формы сообщения информации акционерам и др.

Решение отдельных вопросов может быть передано совету директоров (наблюдательному совету), если это оговорено в уставе АО. Решение принимается большинством голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в собрании.

Совет директоров (наблюдательный совет) осуществляет общее руководство деятельностью АО, кроме вопросов, относящихся к исключительной компетенции общего собрания акционеров. В исключи-

тельную компетенцию совета директоров входит решение следующих вопросов:

- определение приоритетных направлений деятельности АО;
- созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров;
- утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
- определение даты составления списка акционеров, имеющих право на участие в общем собрании;
- вынесение на общее собрание вопросов о реорганизации АО;
- увеличение уставного капитала (если это право предусмотрено уставом или общим собранием);
- размещение облигаций и иных ценных бумаг (если иное не оговорено уставом);
- определение рыночной стоимости имущества;
- образование исполнительного органа АО и досрочное прекращение его полномочий;
- рекомендации по оплате ревизионной комиссии и услуг аудитора;
- рекомендации по размеру дивидендов по акциям и порядку их выплаты;
- использование резервного и иных фондов АО.

Члены совета директоров избираются годовым общим собранием сроком на один год, при этом член совета может переизбираться неограниченное число раз. Полномочия члена совета директоров и всего состава совета могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания акционеров.

Руководство текущей деятельностью АО осуществляется директором (генеральным директором) или директором и правлением, а в отдельных случаях (по решению общего собрания и договору, утвержденному советом директоров) — управляющим. По закону генеральный директор не может быть председателем совета директоров.

Преимущества АО:

а) Корпоративная форма доказала на практике свою рациональность, особенно там, где необходимы крупные капиталы, крупномасштабное производство, высокая степень риска.

б) АО гарантированы от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен. Это связано с тем, что орга-

низация капитала с помощью отчуждения оборотных ценных бумаг — акций дает возможность сконцентрировать большой капитал, первоначально распыленный среди мелких вкладчиков (акционеров), а также возможность быстрого отчуждения и приобретения акций, особенно с помощью биржевого механизма и представительских акций, т.е. возможность быстрого, почти мгновенного, перелива больших масс капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой.

в) АО являются проводниками научно-технического прогресса, так как им под силу осуществить весь цикл «наука — производство».

г) АО имеют право выпускать дополнительно акции и другие ценные бумаги.

д) В случае банкротства общества акционер несет ответственность в пределах стоимости своих акций.

К недостаткам АО относится отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом. Кроме того, в руках отдельных лиц может сосредоточиться огромный капитал, что может привести к злоупотреблению и неэффективному его использованию.

Создание предприятия в любой организационно-правовой форме начинается с составления и заключения *учредительного договора* — документа, регламентирующего отношения между учредителями как будущими совладельцами предприятия. В РФ содержание договора регламентируется Гражданским кодексом. В этом документе отражаются организационно-правовая форма, предмет и цели деятельности создаваемого предприятия, его местонахождение и юридический адрес, определяются величина уставного капитала и правила передачи долей, основные принципы деятельности предприятия, органы управления, вопросы распределения прибыли между учредителями, их права и обязанности по отношению к предприятию и др. вопросы

Вторым документом, который составляют учредители, является *устав* — официальный документ, регламентирующий отношения между предприятием и государством. Его содержание также регулируется ГК РФ, оно в значительной мере перекликается с содержанием учредительного договора, однако в отличие от последнего отражаемые в уставе вопросы рассматриваются с точки зрения взаимоотношений между

предприятием и государством, а не взаимоотношений между учредителями в рамках самого предприятия.

В хозяйственных товариществах капитал называется *складочным*, в хозяйственных обществах — *уставным*.

Уставный (складочный) капитал является начальной основой деятельности хозяйственного общества (товарищества), минимальным размером имущества, гарантирующим интересы его кредиторов.

Размер уставного капитала зафиксирован в уставе акционерного общества, он не может быть менее размера, предусмотренного законом об АО.

Если по окончании второго и последующего финансового года стоимость чистых активов общества (т.е. реально имеющегося у него имущества) окажется меньше уставного капитала, общество (с уведомлением всех своих кредиторов) обязано объявить об этом и зарегистрировать это уменьшение. При этом кредиторы вправе потребовать досрочного исполнения обязательств.

Если стоимость чистых активов становится меньше установленного законом минимального размера уставного капитала, то акционерное общество подлежит ликвидации.

В настоящее время минимальный размер уставного капитала совместного предприятия составляет в РФ 1000 минимальных зарплат. Минимальный размер уставного капитала предприятия со 100-процентным владением иностранного инвестора зависит от его организационно-правовой формы: для ОАО он составляет 1000 минимальных зарплат, для остальных организационно-правовых форм — 100 минимальных зарплат.

Максимальный размер уставного (складочного) капитала в РФ не установлен. Однако при превышении определенного предела на создание КОИИ требуется согласие Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предприятий.

В соответствии с ГК РФ *вкладам в уставный (складочный) капитал* совместного предприятия могут выступать:

- деньги;
- ценные бумаги;
- другие вещи;
- имущественные права, имеющие денежную оценку;
- информация.

При рассмотрении вопроса о том, что может вноситься в качестве вклада в уставный капитал, особое внимание уделяется нематериальным благам и информации. ГК РФ причисляет к нематериальным благам жизнь, достоинство, личную неприкосновенность, честь и доброе имя, деловую репутацию и т.д., которые не могут быть внесены в уставный капитал.

Информация может быть вкладом в уставный капитал, если она имеет коммерческую ценность.

Сроки внесения вкладов в уставный (складочный) капитал зависят от правовой формы, однако в любом случае на момент регистрации совместного предприятия должно быть внесено не менее 50% суммы уставного капитала.

Товары, ввозимые на территорию РФ в качестве вклада в уставный капитал коммерческих организаций с иностранными инвестициями, освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость (НДС). Указанная льгота не распространяется на подакцизные товары, а также на товары, не относящиеся к основным производственным фондам.

В целом действующие в России экономические (хозяйствующие) субъекты, помимо их организационно-правовой формы, могут быть классифицированы следующим образом.

а) В зависимости от наличия или отсутствия юридического лица:

— индивидуальные предприниматели без образования юридического лица (к ним относятся и фермеры), однако к ним применяются правила, регулирующие деятельность юридических лиц;

— коммерческие организации;

— некоммерческие организации.

б) По происхождению собственности:

— публичные — учрежденные государством или субъектами Федерации;

— частные — учрежденные гражданами и юридическими лицами частного права.

в) По происхождению капитала:

— национальные предприятия;

— совместные предприятия;

— предприятия, полностью принадлежащие иностранному капиталу.

г) По экономическим показателям:

— малые;

— средние;

— крупные.

д) *По основной деятельности*: промышленные; транспортные, торговые, сельскохозяйственные и т.д.

В России к малым относятся предприятия с числом занятых не более 100 человек в промышленности, строительстве и на транспорте; не более 60 человек в сельском хозяйстве и научно-технической сфере; не более 50 человек в оптовой торговле и не более 30 человек — в розничной торговле и бытовом обслуживании населения; при этом годовой оборот должен составлять не более 1000 минимальных оплат труда.

В других странах критерии отнесения предприятий к малым и средним различны. Так, в США к малым относятся предприятия с числом занятых до 99 человек, к средним — 100—499 человек, крупным — 500—999 и крупнейшим — более 1000. В Японии к малым относят предприятия в промышленности с числом занятых не более 20 человек, в торговле и сфере услуг — не более 5 человек.

Дочернее общество иностранного юридического лица в РФ — предприятие, которое может иметь правовую форму только хозяйственного общества — ООО, ОАО, ЗАО. Контролирующее (основное, головное, материнское) общество может иметь правовую форму как хозяйственного общества, так и хозяйственного товарищества.

Основным критерием отнесения общества к дочернему является наличие основного (головного) общества, которое вправе определять решения дочернего общества в силу хотя бы одного из трех обстоятельств:

— преобладающего участия в его уставном капитале (при этом наличия контрольного пакета акций не требуется);

— заключенного договора (например, об управлении делами дочернего);

— иным образом, в частности, при фактической возможности оказывать воздействие на органы управления дочернего общества.

У основного общества появляется ответственность перед кредиторами дочернего общества в двух случаях:

— основное хозяйственное общество (или товарищество), дающее дочернему обществу обязательные для него указания, отвечает солидарно с ним по сделкам, заключенным во исполнение этих указаний;

— основное общество (или товарищество) несет субсидиарную (дополнительную) ответственность по долгам дочернего общества в случае его банкротства по вине основного общества (если банкротство связано с исполнением указаний основного общества).

У основного (материнского) общества можно потребовать возмещения причиненных дочернему обществу убытков, если они причинены по вине материнского общества.

2. МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Привлечение иностранных инвестиций является важной составной частью макроэкономической политики любого государства и особенно стран с переходной экономикой. Вместе с тем в последние десятилетия резко возросла потребность в разработке международно-правовых основ регулирования движения международных инвестиций. Неслучайно в последние годы быстро растет численность разнообразных соглашений по инвестиционным вопросам. Эти соглашения различаются между собой по составу участников, кругу затрагиваемых вопросов и охватываемым отраслям. Разумеется, заключение таких соглашений еще не позволяет утверждать, что в мире уже создана международно-правовая база для иностранных прямых инвестиций. Однако факт ее постепенного формирования бесспорен. В состав формирующейся базы могут быть включены:

- двусторонние межправительственные соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций;
- региональные инструменты регулирования;
- многосторонние соглашения.

2.1. Двусторонние межправительственные соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций

По объекту регулирования двусторонние соглашения о регулировании инвестиционных отношений делятся на две группы:

— двусторонние соглашения о взаимном поощрении и защите капиталовложений;

— двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения.

***Двойное налогообложение** — обложение налогом прибыли иностранного инвестора на территории страны размещения его филиала или совместного предприятия и на территории страны его происхождения.*

В конце 1990-х годов в мире насчитывалось 1160 двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций, две трети которых были заключены в 1990-х годах. В подавляющем большинстве случаев их участниками являются, с одной стороны, развитые страны — главные экспортеры капитала, и с другой — развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, стремящиеся привлечь иностранные инвестиции.

Двусторонние межправительственные соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций — соглашения между двумя государствами, направленные на разрешение всех вопросов, возникающих перед сторонами в ходе инвестиционного процесса.

В преамбуле таких соглашений, как правило, фиксируется готовность государств-партнеров создавать благоприятные условия для частных инвестиций другой стороны с учетом того, что поощрение и взаимная защита инвестиций ведут к развитию всестороннего и взаимовыгодного экономического сотрудничества. Далее в соглашении констатируется, что инвестиции другой стороны будут осуществляться в соответствии с национальным законодательством страны приложения капитала, т.е. принимающей страны. Им гарантируется полная и безусловная правовая защита. Кроме того, иностранным инвестициям может предоставляться:

— *национальный режим, при котором иностранным инвесторам предоставляется тот же экономический режим, что и местным предприятиям (с установленными законом изъятиями);*

— *режим наибольшего благоприятствования, при котором в данной стране представители всех иностранных государств пользуются равными правами, что исключает возможность дискриминации каких-либо инвесторов по сравнению с инвесторами из третьих стран.*

В последние годы все чаще используется и еще одна более широкая формулировка — предоставление иностранным инвесторам *«справедливых и равноправных условий»*.

Главная опасность для иностранного инвестора состоит в возможной потере своих инвестиций в результате национализации или экспроприации его собственности. В связи с этим в двусторонних соглашениях содержатся гарантии от экспроприации инвестиций, а в случае их национализации предусматривается *справедливая компенсация не только самих инвестиций, но и связанной с ними выгоды*. Соглашения обязывают стороны искать разрешения возникающих хозяйственных споров путем переговоров. При этом иностранные инвесторы могут защищать свои интересы в национальных судах, в третейском суде или в международном арбитраже.

Соглашения гарантируют инвесторам свободный вывоз прибылей от инвестиций, а также возможность репатриации основного капитала. Некоторые соглашения имеют и другие важные положения: о запрете несправедливой конкуренции, недопустимости ограничительной деловой практики, об обязанности инвестора постепенно увеличивать долю национальных товаров в производимой продукции, предоставлять необходимые данные о своей деятельности и др. Как правило, двусторонние соглашения имеют приоритет над национальным законодательством.

Важным элементом современной международной правовой базы для иностранных инвестиций является еще один вид межправительственных двусторонних соглашений, а именно *соглашения об избежании двойного налогообложения, т.е. соглашения о том, чтобы не допускать налогообложения доходов от инвестиций одновременно в стране приложения капитала и в стране его происхождения*. Эти соглашения предусматривают определенные правила распределения доходов от ин-

вестиций между странами-партнерами. С одной стороны, они уменьшают возможность обхода налогового законодательства инвесторами, а с другой — создают для инвесторов более ясную картину в области налогообложения и возможность самим наиболее рационально распорядиться своими доходами.

Соглашения об избежании двойного налогообложения основаны на принципе взаимности, и предусмотренные ими льготы не распространяются на третьи страны. Страны Европейского союза (ЕС) имеют около 800 соглашений об избежании двойного налогообложения, более двух третей которых были заключены с другими развитыми странами. Это объясняется тем, что основная масса прямых инвестиций сосредоточена пока в регионе промышленно развитых стран, которые одновременно являются основными экспортерами и импортерами капитала в мире.

2.2. Регулирование иностранных инвестиций на региональном уровне

Общая тенденция к глобализации мировой экономики сопровождается усилением ее регионализации, что проявляется в увеличении численности различного рода региональных объединений и группировок стран. Безусловным лидером в развитии интеграционных процессов в мире является Европейский союз (ЕС), членами которого являются 15 западноевропейских стран. Уже в Римском договоре (1957) о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), являющегося предшественником ЕС, провозглашалось, что одной из главных целей создания и развития ЕЭС было достижение свободы передвижения товаров, услуг, капиталов и людей.

Статья 73 Маастрихтского договора о ЕС, вошедшего в силу в 1993 г. и заменившего Римский договор о ЕЭС, устанавливает, что в рамках ЕС «...все ограничения на движение капитала между государствами-членами, а также между государствами-членами и третьими странами, должны быть запрещены».

Некоторые положения, облегчающие осуществление иностранных прямых инвестиций, были включены и в конвенцию о создании Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Это были положения

о праве учреждения компаний одних стран на территории других стран-партнеров при условии, что значительная часть производства будет реализовываться на рынках стран — членов ЕАСТ. Предусматривалось также предоставление иностранным инвесторам национального режима.

В 1994 г. ЕС и ЕАСТ заключили соглашение о создании Европейского экономического пространства. В результате на страны ЕАСТ были распространены действующие в ЕС положения об обеспечении свободы межстранового движения капиталов.

В 90-х годах ЕС заключило с рядом стран Центральной и Восточной Европы соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве (часть из них называются соглашениями об ассоциации). В этих соглашениях предусматривается, что в течение нескольких лет ассоциированные страны могут ограничивать допуск инвестиций из стран ЕС в некоторые отрасли экономики, обеспечивающие национальную безопасность, временную защиту и поддержку местных отраслей. Эти ограничения подлежат постепенной отмене к концу первого десятилетия действия соглашения, хотя возможно и продление этого срока.

В 1992 г. США, Канада и Мексика заключили соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли, получившее известность под английским сокращенным названием НАФТА. Как и в случае с ЕАСТ, главными целями этого соглашения являются устранение барьеров во взаимной торговле и создание зоны свободной торговли. Однако и в этом соглашении предусмотрены меры по облегчению взаимных инвестиций. Учитывая более низкий уровень социально-экономического развития Мексики (по сравнению с ее партнерами по НАФТА — США и Канадой), ей разрешено сохранить некоторые ограничения на импорт капитала, в том числе запрет на инвестиции стран-партнеров в добычу энергоносителей и радиоактивных руд, в транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру. В отдельных сферах экономики предусмотрены количественные ограничения для участия иностранных инвесторов в уставном капитале. Одновременно Мексика открывает ряд отраслей промышленности и сельского хозяйства для иностранных инвестиций «в любых пропорциях». Так, иностранному капиталу разрешено финансировать принципиально новые виды экономической деятельности, производство новых товаров и услуг. Постепенно будут отменяться ограничения на иностранные инвестиции в автомобильной про-

мышленности, в банковском и страховом деле. Мексиканские инвесторы будут иметь такой же доступ к осуществлению инвестиций в США и Канаде, который эти страны предоставляют и другим государствам.

Соглашения об иностранных инвестициях заключены в последние годы и в некоторых других интеграционных группировках. В рамках МЕРКОСУР (Южного общего рынка) — интеграционной группировки четырех латиноамериканских стран (Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая) — в 1994 г. введены в действие два соглашения: Протокол о взаимном поощрении и защите инвестиций в МЕРКОСУР и Протокол о поощрении и защите инвестиций из третьих стран (нечленов МЕРКОСУР).

В последнее время Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), членами которой являются 29 наиболее развитых в экономическом отношении стран мира, активизировала свою деятельность по разработке международно-правовой базы иностранных инвестиций. В рамках ОЭСР ведутся переговоры о заключении Многостороннего соглашения по инвестициям, главная цель которого — ликвидация дискриминации иностранных инвесторов по сравнению с национальными инвесторами. Вокруг будущего соглашения развернулись острые дискуссии. Многие страны ОЭСР возражают против того, чтобы исключить «закрытые» отрасли своей экономики из общего правила либерализации иностранных инвестиций. Будущее соглашение подвергается острой критике со стороны развивающихся стран и профсоюзных организаций, поскольку, по их мнению, оно лишит государства их права регулировать и направлять иностранные инвестиции в интересах национальной экономики, а не ТНК.

2.3. Многостороннее регулирование иностранных инвестиций

В отличие от рассмотренных выше региональных соглашений, которые охватывают лишь стран — участниц региональных группировок, под многосторонними соглашениями принято понимать соглашения, в которых участвуют большинство стран мира — развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой. В последние годы работа над

многосторонними инвестиционными соглашениями развивались в основном в рамках трех международных организаций: Организации объединенных наций (ООН), Всемирного банка и Всемирной торговой организации (ВТО) — преемницы Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Следует отметить, что общей чертой многосторонних документов, касающихся международных инвестиций, является защита принципа установления для иностранных инвесторов *«справедливого и недискриминационного режима»*, который создает благоприятные условия для их деятельности.

В рамках ООН эта работа наиболее активно проводилась в 60—80-е годы. В ней отражалось стремление многих развивающихся стран к обретению не только политической, но и экономической независимости, к установлению суверенитета над естественными ресурсами и к привлечению и использованию иностранного капитала в соответствии с национальными интересами. В 1964 г. была учреждена Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), которая занимается анализом вопросов, связанных с иностранными инвестициями в развивающихся странах, готовит доклады о международных инвестициях и отслеживает политику стран по привлечению иностранных капиталов.

В 1975 г. Генеральная Ассамблея ООН одобрила «Хартию экономических прав и обязанностей государств», в которой:

- утверждалось право всех стран свободно осуществлять полный и постоянный суверенитет над своим богатством и над экономической деятельностью;

- было зафиксировано, что каждое государство имеет право регулировать иностранные инвестиции в соответствии с национальными законами и правилами, целями и приоритетами;

- подчеркивалось, что ни одна страна не может быть принуждена к предоставлению преференциального режима для иностранных инвесторов;

- устанавливалось право принимающих государств осуществлять контроль за деятельностью транснациональных компаний (ТНК) и принятия мер к тому, чтобы эта деятельность соответствовала правилам, законам и регулированию принимающих стран, а также целям их социально-экономической политики;

— указывалось на необходимость разрешать спорные вопросы, связанные с иностранными инвестициями, мирным путем.

В середине 80-х годов был принят «Свод многосторонних согласованных равноправных принципов и правил по контролю за ограничительной деловой практикой», в котором содержался ряд положений, которые призваны были укрепить позиции развивающихся стран в отношениях с иностранными ТНК и их филиалами. Приняты были и некоторые другие документы, направленные на расширение притока иностранных капиталов в развивающиеся страны с учетом национальных интересов последних.

Конечно, все документы ООН и ее организаций по вопросам иностранных инвестиций не имеют обязательного характера. Кроме того, некоторые из них принимались при прямом противодействии или воздержании развитых стран — главных экспортеров капитала, что объясняется их стремлением защитить интересы западных инвесторов. Например, по этой причине безрезультатно закончились многолетние переговоры о разработке и принятии «Кодекса поведения транснациональных компаний», который призван был создать условия для равноправного сотрудничества между принимающими (в основном развивающимися) странами и ТНК, установить определенные нормы поведения иностранных инвесторов в области соблюдения национального суверенитета и национальных интересов принимающих стран.

Однако даже обсуждение всех этих проблем в рамках международных организаций, безусловно, способствовало лучшему осмыслению и пониманию проблем, связанных с использованием иностранных инвестиций в современных условиях на базе взаимной выгоды и с должным учетом как интересов инвесторов, так и национальных интересов принимающих стран, которые в прошлом сплошь и рядом игнорировались либо учитывались в недостаточной степени.

Важно отметить и то, что названные выше документы и другие резолюции ООН по инвестиционным вопросам имели и важное морально-политическое значение, поскольку содействовали формированию мирового общественного мнения по вопросам прямых иностранных инвестиций и выработке нового подхода к оценке их роли в развитии отдельных стран и мирового хозяйства в целом.

Более узкий характер имела деятельность МВФ и Всемирного банка, который включает четыре организации:

1) Международный банк реконструкции и развития (МБРР), основанный в 1945 г.; его членами являются 180 государств, которые одновременно должны быть членами МВФ. МБРР и МВФ приняли совместно *«Руководящие принципы о режиме иностранных частных инвестиций»* — документ, который призван помочь государствам регулировать правила допуска иностранного капитала в страну;

2) Международную ассоциацию развития (МАР), созданную в 1960 г. с целью оказания помощи наиболее бедным странам, душевой доход у которых менее 865 долл.;

3) Международную финансовую корпорацию (МФК), созданную в 1956 г. с целью финансирования коммерческих предприятий путем предоставления займов и участия в их капитале;

4) Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ), иногда для его обозначения используется перевод английской аббревиатуры МИГА.

В рамках Всемирного банка подписана Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между принимающими государствами и иностранными инвесторами. Эта конвенция предусматривала возможность обращения конфликтующих сторон к юрисдикции созданного в рамках конвенции *Международного центра по урегулированию инвестиционных споров*, который выполняет функции посредника по улаживанию споров, возникающих между иностранными инвесторами и странами — импортерами капитала.

В середине 80-х годов в рамках Всемирного банка был разработан, а затем и принят «Проект основных положений конвенции об учреждении *Многостороннего агентства гарантирования инвестиций (МАГИ)*», призванного страховать иностранные прямые инвестиции в развивающихся странах от некоммерческих рисков. Идея создания такого агентства возникла еще в 50-х годах и не раз обсуждалась в рамках МБРР. Эта конвенция явилась первым международно-правовым документом, который на международном уровне стал предоставлять инвесторам гарантии защиты от некоммерческих рисков.

В настоящее время к Конвенции присоединилось более 120 стран. МАГИ предлагает четыре вида страхования:

— страхование от неконвертируемости валюты, защищающее иностранного инвестора от убытков, связанных с невозможностью конвер-

тировать полученную в принимающей стране валюту для ее перевода на территорию страны-инвестора;

- страхование от экспроприации, защищающее иностранного инвестора от последствий действий правительства принимающей страны, которое может урезать или аннулировать право инвестора на владение застрахованными инвестициями или его право осуществлять контроль над ними;

- страхование от войн и беспорядков, защищающее иностранного инвестора от убытков, связанных с военными действиями или беспорядками, нарушающими нормальную деятельность этого предприятия;

- страхование от нарушения договора, защищающее иностранного инвестора от убытков, связанных с его неспособностью добиться исполнения судебного или арбитражного решения, вынесенного в отношении принимающей страны, расторгшей или нарушившей договор об инвестициях на ее территории.

В ходе рассмотрения в МАГИ заявок о страховании инвестиций предлагаемые проекты подвергаются тщательной проверке. Минимальный размер подлежащих страхованию инвестиций официально не установлен, а максимальный предел страхового покрытия составляет 50 млн долл. на один проект и 150 млн на одну страну.

Со времени создания МАГИ в 1988 г. были предоставлены гарантии на сумму в 13,5 млрд долл. для инвестиционных проектов в 85 развивающихся странах. Эти гарантии защищают инвестиции от рисков конвертируемости валюты и ограничений на перевод средств за границу, военных действий и гражданских волнений (включая акты терроризма и саботажа), экспроприации и нарушения договорных обязательств. По состоянию на 30 июня 2004 г. общая сумма действующих гарантий МАГИ составляла 5,2 млрд долл. Проекты, поддерживаемые МАГИ, обеспечивают создание рабочих мест в принимающих странах, приобретение работниками необходимых навыков и получение правительствами налоговых поступлений.

МАГИ предоставляет гарантии только тем инвесторам, которые соответствуют установленным им социальным и экологическим стандартам, считающимся самыми высокими в мире. МАГИ обеспечивает защиту инвесторов от действий правительств, представляющих угрозу для инвестиций. В случае возникновения спора МАГИ вводит в действие

свою программу посредничества в урегулировании споров, помогая правительствам и инвесторам уладить разногласия, не прибегая при этом к дорогостоящим процедурам арбитража. Данная программа преследует две цели: она обеспечивает непрерывность инвестиций и помогает странам сохранить репутацию надежных объектов инвестирования. Уникальная возможность МАГИ действовать в качестве своего рода непредвзятого брокера укрепляет уверенность инвесторов в надежности и безопасности инвестирования средств в развивающиеся страны.

В середине 90-х годов были предприняты попытки разработать многосторонние инвестиционные соглашения в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) — преемницы ГАТТ, главной целью которой является дальнейшее укрепление многосторонней торговой системы и ее расширение на новые сферы международных экономических отношений. Вопрос о включении в сферу деятельности ГАТТ регулирования прямых иностранных инвестиций был поставлен еще в ходе «уругвайского раунда» торговых переговоров, в результате которого и было принято решение о создании ВТО. Эта инициатива, исходившая от ЕС, вызвала неоднозначную реакцию со стороны не только развивающихся, но и развитых стран. Развивающиеся государства опасались, что в рамках многосторонней организации, каковой является ВТО, им могут быть навязаны невыгодные для них решения о либерализации режима доступа иностранного капитала. В результате вопросы регулирования иностранных инвестиций не были включены в повестку дня «уругвайского раунда» многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ. Однако проблема не была полностью снята с рассмотрения и перешла по «наследству» к ВТО.

Но и в ходе «уругвайского раунда» были приняты некоторые соглашения, в которых затрагивались и инвестиционные вопросы. Одним из них было соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей. С целью «поощрения расширения и постепенной либерализации мировой торговли и облегчения движения инвестиций через национальные границы» и учитывая тот факт, что некоторые меры в области инвестиций могут нарушить свободу конкуренции в мировой торговле, в этом соглашении перечислен список мер в области инвестиций, которые участники соглашения обязались устранить в течение двух лет с момента вступления соглашения в силу. Для развивающихся стран этот

срок установлен в пять лет, кроме того, им представлен ряд исключений.

Вопросы осуществления иностранных инвестиций были также включены в Общее (генеральное) соглашение о торговле услугами (оно известно под сокращением ГАТС). В начале 1997 г. завершены переговоры о торговле услугами связи. Участниками нового соглашения стали 69 стран, на долю которых приходится 90% мировой торговли услугами связи. Страны, подписавшие соглашение, взяли на себя обязательство открыть (хотя и в разной степени) свои национальные рынки связи для внешней конкуренции и для доступа иностранного капитала. Соглашение охватывает телефонные переговоры, передачу данных, телекс, факсимильную связь, частные лизинговые каналы, спутниковую и мобильную телефонную связь, пейджинговые операции. Ожидается, что стоимость международных телефонных переговоров в результате этого соглашения может снизиться на 80%.

В конце 1996 г. на первой министерской сессии ВТО, в которой приняли участие министры 128 стран, было принято решение включить в программу деятельности ВТО изучение вопросов о взаимосвязи между мировой торговлей и инвестициями. Нельзя исключить и того, что в будущем ВТО может вернуться к идее о заключении специального многостороннего соглашения по вопросам иностранных инвестиций.

2.4. Участие России в международном регулировании иностраннх инвестиций

Будучи страной с переходной экономикой, перед которой стоят серьезные задачи структурных преобразований и модернизации национальной экономики, Россия, как отмечалось выше, нуждается в привлечении иностранных капиталов. Именно поэтому она должна активно участвовать в разработке и заключении двусторонних и многосторонних соглашений, касающихся регулирования международных потоков капитала. Большую роль в привлечении иностранных инвестиций играют двусторонние соглашения России о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Сегодня капиталовложения в Россию осуществляют

предприниматели из 100 стран, однако соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций заключены только с 58 странами (многие еще от имени СССР). Это в основном соглашения с промышленно развитыми странами, которые, как отмечалось выше, являются главными инвесторами в российскую экономику.

В двусторонних соглашениях содержатся юридически выверенные определения понятий инвестиций (капиталовложений), инвесторов, доходов от инвестиций и др. В них детально оговариваются положения о защите и поощрении инвестиций, о переводе средств в связи с инвестициями, о порядке разрешения инвестиционных споров, о *суброгации* (от англ. subrogate — замещать) — *выкупе прав иностранного инвестора государством его происхождения в случае экспроприации имущества инвестора в принимающем государстве для решения вопроса о компенсации на межгосударственном уровне*, и др. условия.

Двусторонние соглашения о взаимной защите и поощрении инвестиций позволяют снять существующие у иностранных инвесторов опасения относительно произвольного применения принимающим государством своих внутренних предписаний.

Помимо заключения двусторонних соглашений, Россия участвует в многосторонних соглашениях. В 1992 г. она присоединилась к МВФ и Всемирному банку (МБРР и МФК), а также к Конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (МАГИ), устанавливающей международный механизм страхования иностранных инвестиций. Это очень важно, поскольку страхование инвестиций позволяет в определенной степени смягчить негативные последствия такого сдерживающего иностранные инвестиции фактора, как политическая и социально-экономическая нестабильность в принимающей стране. Сегодня влияние этих факторов в России остается существенным.

В июне 1992 г. Россия присоединилась к многосторонней Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других стран, которая была принята в марте 1965 г. в Вашингтоне (отсюда другое ее название — Вашингтонская конвенция). Сегодня участниками этой конвенции, которая также была принята под эгидой МБРР, являются более 100 стран.

2.5. Опыт зарубежных стран: условия стабильности деятельности иностранного инвестора. «Дедушкина оговорка»

Принимая решение об осуществлении инвестиций в экономику той или иной страны, потенциальный иностранный инвестор оценивает все условия, необходимые для успешной и стабильной предпринимательской деятельности. Это прежде всего уровень социально-политической и экономической стабильности, наличие развитой законодательной базы, благоприятный и стабильный налоговый режим и т.д., т.е. вся совокупность условий, определяющих инвестиционный климат.

Здесь же следует ограничиться замечанием о том, что в последние годы многие страны предприняли меры по либерализации национальных законов об иностранных инвестициях, внося в них соответствующие поправки либо принимая новые законы, предоставляющие более благоприятные условия для иностранных инвесторов. Как показывает опыт многих стран, особенно развивающихся и стран с переходной экономикой, к основным направлениям либерализации национальных законодательств об иностранных инвестициях в последнее десятилетие относятся следующие.

1. Упрощение процедур получения разрешения на инвестирование; в некоторых случаях такое разрешение не требуется, например, когда объем инвестиций не достигает определенного уровня, при создании совместных предприятий, при реинвестировании прибылей и т.д. В некоторых странах вводится единовременное выполнение всех формальностей при оформлении инвестиций через одно учреждение (single-window approach или one-stop services).

2. Ослабление ограничений на владение собственностью, в том числе разрешение создавать предприятия со 100-процентным иностранным владением.

3. Предоставление новых или продление сроков ранее предоставленных «налоговых каникул».

4. Полное или частичное освобождение от некоторых налогов и сборов.

5. Вычет из налогооблагаемой суммы затрат на подготовку местного персонала, на проведение исследовательских работ и на цели развития.

6. Введение ускоренной амортизации.

7. Отмена или ослабление ограничений на репатриацию прибылей, капитала, заработной платы иностранного персонала и доходов от ликвидации предприятия.

8. Полная или частичная отмена требований, предъявляемых иностранным инвесторам по вопросам использования местного сырья, компонентов и найма местной рабочей силы.

9. Увеличение продолжительности допустимого периода использования иностранного персонала.

10. Отмена или снижение минимального объема инвестированного капитала.

11. Снятие ограничений на деятельность иностранных инвесторов в отдельных отраслях экономики.

Используя иностранный капитал, любая страна одновременно стремится сохранять независимость своей экономики, что создает реальную проблему совмещения независимости, с одной стороны, и взаимодействия с привлекаемым иностранным капиталом — с другой. Несмотря на заинтересованность в привлечении капитала, развивающиеся государства и страны с переходной экономикой принимают в то же время различные меры по защите своих суверенных прав на природные и иные ресурсы, вырабатывая на многосторонней основе стандарты по урегулированию деятельности иностранных инвесторов.

К настоящему времени мировая практика выработала универсальный набор мер, используемых для привлечения иностранного капитала. Среди них наибольшее значение имеют следующие.

1. Налоговые стимулы: налоговые льготы, «налоговые каникулы», освобождение от таможенных пошлин и сборов и др.

«Налоговые каникулы» — полное или частичное освобождение коммерческой организации от уплаты налога на прибыль в течение определенного периода времени после размещения инвестиций.

Смысл такого освобождения состоит в повышении привлекательности размещения инвестиций и тем самым увеличения в будущем налогооблагаемой базы. При этом временно снижается поступлений от

налога на прибыль в бюджет компенсируется за счет дополнительных неналоговых выгод, связанных с привлечением иностранного капитала, таких, как создание новых рабочих мест, развитие производства и инфраструктуры, приток финансовых ресурсов, передовых технологий и т.д. Практика применения «налоговых каникул» характерна для многих стран Восточной Европы, Юго-Восточной Азии и др. В России налоговые каникулы применяются в Новгородской и Тверской областях, Чувашии, Татарстане, Самаре, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и др.

2. Финансовые стимулы — различного рода субсидии, предоставление кредитов и займов по льготным условиям, гарантии их получения.

3. Нефинансовые стимулы — создание благоприятного климата для эффективного функционирования иностранного капитала, развитие законодательной базы и необходимой инфраструктуры (транспорта, связи и др.), создание свободных экономических зон и т.д.

В тех или иных комбинациях эти меры привлечения иностранных инвестиций используются во всех странах. Однако опыт последних десятилетий позволяет выделить следующие особенности методов их привлечения, характерные для различных групп стран.

Во-первых, промышленно развитые страны отдают предпочтение финансовым стимулам перед налоговыми. Это объясняется тем, что финансовое стимулирование позволяет правительству сконцентрировать усилия на достижении конкретных целей, например, на привлечении иностранных инвесторов в отдельные отрасли или переживающие экономические трудности «депрессивные» регионы. Развивающиеся страны, напротив, предпочитают налоговые меры, что обусловлено недостатком у них необходимых финансовых ресурсов.

Во-вторых, наметилась устойчивая тенденция к более широкому использованию нефинансовых мер, таких, как упрощение административных процедур, создание свободных экономических зон и др.

Каждая из стран применяет названные выше универсальные меры по-своему. Обратимся, например, к опыту США, которые в течение многих десятилетий были нетто-экспортером капитала, т.е. объем их зарубежных инвестиций (экспорта капитала) намного превышал объем иностранных инвестиций (импорта капитала в США). С середины 80-х годов США стали важнейшим импортером капитала, что было связано с

действием таких факторов, как стабильность экономического и политического положения страны, устойчивые темпы экономического роста, открывавшие широкие возможности для вложения капиталов, стабильность и международно признанная роль американской валюты — доллара и т.д. Однако помимо этих объективных факторов на увеличение притока иностранного капитала в США повлияла и политика, направленная на привлечение иностранных инвесторов.

Среди мер экономической политики, стимулировавших приток иностранных капиталов в США, можно, например, назвать следующие:

- введение ограничений на импорт некоторых товаров в США, что побуждало иностранные компании в борьбе за американский внутренний рынок создавать собственное производство на территории США;

- отмена 30-процентного налога на доходы иностранцев от американских ценных бумаг;

- создание специальных экономических зон в относительно слабо развитых регионах страны;

- политика властей штатов, предоставляющих иностранным инвесторам налоговые и иные льготы. Например, в штате Миссури 50% чистого дохода корпораций с иностранным участием освобождается от налогов; в штате Коннектикут иностранному инвестору предоставляет компенсация в 1000 долл. за каждое новое рабочее место; в штате Луизиана корпорации с иностранными инвестициями полностью освобождаются от налогов в течение 10 лет.

Особое внимание уделяется привлечению иностранных инвестиций в так называемые *зоны развития* — территории, нуждающиеся в дополнительном привлечении финансовых ресурсов с целью развития в них наукоемких отраслей или снижения уровня безработицы. Примером в этом отношении может служить Ирландия, которая привлекла в 1994—1996 гг. иностранные инвестиции на сумму в 5 млрд долл. благодаря предоставлению следующих льгот:

- снижение в отдельных отраслях ставки налога на прибыль до 10% в течение пяти лет;

- финансирование до 50% расходов на НИОКР (до 250 тыс. ирл. фунтов);

- субсидии на оплату аренды (в размере 45—60%) и приобретение недвижимости (в размере 45—60%);

— содержание оговоренного числа служащих и подготовка менеджеров.

Одним из наиболее распространенных за рубежом способов обеспечения условий стабильности деятельности иностранных инвесторов является включение в законы, регулирующие их деятельность, или в соглашения о совместном предпринимательстве и инвестиционном сотрудничестве так называемой «стабилизационной оговорки».

Стабилизационная оговорка — положение договора, позволяющее сохранить для инвестора неизменными условия, существовавшие до принятия государством нового законодательства, ухудшающего условия деятельности инвестора.

Самая распространенная разновидность стабилизационной оговорки — так называемая «**дедушкина оговорка**» (grandfather's clause) — положение, согласно которому в течение времени, предусмотренного оговоркой, на инвестора не распространяется действие законодательных и нормативных актов, принятых после того, как инвестор приступил к капиталовложениям, и изменивших условия его деятельности в худшую сторону.

«Дедушкина оговорка» создает временный иммунитет от действия новых законов и иных нормативно-правовых актов, обеспечивает инвестору переходный период, в течение которого он может подготовиться к менее благоприятным условиям деятельности либо даже успеть возместить свои затраты и получить прибыль на вложенный капитал. «Дедушкина оговорка» проста и удобна в применении, и если срок ее действия достаточно продолжителен, то она способна служить эффективным инструментом привлечения иностранных инвестиций.

По российскому законодательству стабильность условий для иностранного инвестора гарантируется в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более семи лет со дня начала финансирования указанного проекта за счет иностранных инвестиций. Это положение распространяется на КОИИ, у которых доля иностранных инвесторов в уставном капитале составляет более 25%, а также на КОИИ, участвующие в реализации приоритетных инвестиционных проектов. В исключительных случаях для инвестиционного проекта с суммарным объемом иностранных инвестиций не менее 1 млрд руб., срок окупаемости которого превышает семь лет, Правительство РФ может принять решение о продлении срока действия прежних условий и режима.

Как показывает опыт западных стран, стабилизационные оговорки не применяются автоматически ко всем случаям ухудшения условий инвестирования в связи с принятием нового законодательства. Так, инвестор не может требовать применения в нем стабилизационной оговорки, если вновь принятое законодательство касается вопросов обороноспособности и безопасности государства, общественного порядка, охраны здоровья населения, защиты окружающей природной среды.

В целом можно сделать вывод, что многие страны, в том числе развивающиеся государства и страны с переходной экономикой, включают в свои национальные законодательства положения, которые гарантируют иностранным инвесторам:

- право пользоваться справедливым и недискриминационным режимом, т.е. условиями, благоприятствующими их деятельности;
- право беспрепятственно распоряжаться прибылью;
- право на *репатриацию прибыли* — *вывоз прибыли иностранным инвестором из страны ее получения;*
- право на *достаточную компенсацию* — *справедливую рыночную стоимость национализируемого иностранного имущества;*
- недопущение так называемой *ползучей экспроприации*, т.е. *введения принимающей страной таких методов регулирования иностранных инвестиций, которые имеют целью их фактическую конфискацию;*
- включение в законодательные акты и тексты договоров стабилизационных («дедушкиных») оговорок;
- возможность использования средств защиты прав инвестора, обеспечивающих объективность при рассмотрении различных хозяйственных и иных споров.

3. ОСОБЫЕ (СВОБОДНЫЕ) ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

В современных условиях одним из важных путей привлечения иностранных капиталов является создание свободных или особых экономических зон в различных формах, превратившихся в неотъемлемый структурный элемент мирового хозяйства. Хотя такие зоны могут называться по-разному — особые, специальные и т.д., наиболее общим и распространенным их названием является понятие «особая экономическая зона» (ОЭЗ). В настоящее время в мире насчитывается около 30 видов ОЭЗ: от беспошлинных зон и свободных портов до зон свободного предпринимательства, оффшорных центров и технополисов. При всем разнообразии ОЭЗ и их определений речь, по существу, идет об одном и том же явлении — создании на территории стран хозяйственных анклавов, имеющих беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров и услуг, определенную обособленность в торговом и валютно-финансовом отношении от остальной территории страны (иногда ОЭЗ охватывают всю территорию страны), тесную связь с мировым рынком и функционирующих на базе активного привлечения иностранного капитала.

Таким образом, *особая экономическая зона — часть территории страны, в рамках которой иностранным и отечественным предпринимателям предоставляются особые льготные условия организации и деятельности.*

Создание ОЭЗ чаще всего рассматривается как способ активизации внешнеэкономической деятельности за счет увеличения иностранных инвестиций, использования новой техники и технологии и повышения

конкурентоспособности национальной продукции. В некоторых случаях создание ОЭЗ имеет целью оживление экономики депрессивных регионов и расширение поставок товаров на внутренний рынок.

Первая документально зафиксированная «свободная зона» была создана в 166 г. до н. э. на греческом острове Делос. В последующем в районе крупных европейских портов возникли *свободные таможенные зоны* — ограниченные участки таможенной территории, в рамках которых устанавливается беспошлинный режим экспорта и импорта товаров. Такие зоны обычно относят к зонам первого поколения.

К зонам второго поколения относятся промышленно-производственные зоны, которые часто возникали в результате эволюции торговых зон. Эти зоны ориентировались на расширение экспорта или замещение импорта. Одна из разновидностей таких зон — *импортозамещающие зоны*, призванные наладить производство товаров, замещающих импортные.

К зонам третьего поколения относятся технико-внедренческие зоны (технополисы, научные парки и т.д.), возникшие в 70—80-х годах и создаваемые вокруг крупных научных центров или в регионах с повышенной концентрацией высокотехнологичных предприятий. *Технополисы* — зоны научно-технического развития, в которых созданы льготные условия для создания и деятельности предприятий, использующих результаты НИОКР и передовую технологию. Существуют также сервисные зоны — банковские, финансовые, туристские и др. *Зоны страховых и банковских услуг* — районы страны, в которых действуют особые финансово-кредитные механизмы, обеспечивающие снижение риска предпринимательства.

Как показывает мировой опыт, общими целями создания особых экономических зон являются:

1. Улучшение инвестиционного и предпринимательского климата.
2. Развитие производства, ориентированного на экспорт.
3. Выравнивание условий межстрановой конкуренции.
4. Развитие «новой экономики», т.е. наукоемкого производства и услуг в области высоких технологий, а также коммерциализация научно-технических разработок.
5. Развитие так называемых депрессивных территорий или регионов.

3.1. Общие условия и предпосылки создания ОЭЗ

Анализ опыта многих стран, где были созданы свободные зоны, позволяет выявить ряд важнейших предпосылок их организации и развития, игнорирование которых приводит либо к полному провалу проектов ОЭЗ, либо к неудовлетворительным результатам их деятельности.

1. Благоприятное географическое положение на пересечении важнейших транспортных сетей. ОЭЗ почти никогда не создаются в глубинных регионах крупных стран, отделенных от транспортных коммуникаций международного или общенационального значения.

2. Наличие на территории будущей зоны инфраструктуры, которая должна обладать преимуществами по сравнению с инфраструктурой страны — потенциального инвестора. Сюда относятся такие связанные с инфраструктурой объекты, как водо- и энергоснабжение, возможность подключения к современным системам телекоммуникаций и т.д.

3. Наличие благоприятной социальной инфраструктуры, в том числе: соответствующих современным стандартам жилых помещений, школ, учреждений здравоохранения, культуры и др.

4. Относительно дешевая и в то же время высококвалифицированная рабочая сила.

5. Достаточно высокий уровень обеспечения банковскими и другими финансовыми услугами; доступная связь с международными финансовыми центрами и рынками.

6. Благоприятная для промышленного производства среда, создаваемая предоставлением различных услуг, например, в области обслуживания и ремонта оборудования и поставки комплектующих изделий.

7. Отсутствие административно-бюрократических препятствий для создания новых предприятий, в том числе с участием иностранного капитала.

8. Развитая и устойчивая правовая база; развитие ОЭЗ должно основываться на твердо установленном и четком законе, а не на постоянно меняющихся решениях органов местной (исполнительной) власти.

9. Законодательное закрепление различных льгот для действующих в зоне предприятий. Закон об ОЭЗ должен включать подробный раздел о льготах, предоставление которых для импорта является первым стан-

дартным правилом любой зоны; вторым стандартным правилом является освобождение от экспортных налогов, пошлин и т.д.

10. Создание администрации зоны, которая должна быть наделена широкими полномочиями и обязательствами.

11. Общая политическая стабильность в стране.

Льготы, предоставляемые действующим в ОЭЗ предприятиям, можно разделить на три большие группы.

а) Налоговые льготы: «налоговые каникулы», пониженные налоговые ставки, льготные условия расчета налоговой базы или отдельных ее компонентов, налоговый кредит. Наиболее типичными налоговыми льготами в действующих ОЭЗ являются освобождение от подоходного налога и налога на прибыль на пять лет с момента получения первой прибыли. В течение следующих пяти лет предприятие облагается налогом в размере 50% от нормальной ставки; при этом сумма налогов, выплачиваемых в бюджеты всех уровней, не должна превышать 25% дохода предприятия. Это условие должно соблюдаться в любом периоде деятельности ОЭЗ.

б) Финансовые льготы: предоставление прямых и косвенных государственных субсидий в различных формах, в том числе через систему низких цен на коммунальные услуги и оплату аренды, бюджетные дотации, обеспечение инвесторов средствами инфраструктуры.

в) Административные льготы: упрощение регистрации предприятий и таможенных процедур, льготный визовый режим для иностранных специалистов, различные формы содействия бизнесу.

В последнее время во многих странах наблюдается тенденция к усилению роли различных косвенных мер регулирования деятельности ОЭЗ при одновременном уменьшении роли мер прямого регулирования и государственного участия, в том числе бюджетного финансирования, предоставления субсидий, безвозмездных кредитов и т.д.

Создавая ОЭЗ, многие, в первую очередь развивающиеся, страны рассчитывали с их помощью привлечь иностранные инвестиции. Такую же цель преследовали при создании ОЭЗ и страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Введенные в странах ЦВЕ ограничения иностранных инвестиций (например, в сферу банковской деятельности и страхования) в ОЭЗ обычно не действуют. Кроме того, зарегистрированные в ОЭЗ предприятия с иностранными инвестициями пользуются многочис-

ленными льготами: они не платят налоги на репатрируемые прибыли, им предоставляются гарантии от некоммерческих рисков, льготы по импорту и экспорту товаров и услуг и возможность использования более гибких правил регулирования в области занятости.

Подобные льготы предоставляются предприятиям с иностранными инвестициями и во многих бывших республиках СССР. Так, в Белоруссии в ОЭЗ «Брест» для иностранных инвесторов предусмотрены следующие льготы: они освобождаются от уплаты таможенных пошлин при импорте и экспорте; ставка налога на прибыль для всех предприятий не превышает 25%; предприятия с долей иностранного участия более 30% освобождаются от налога на прибыль в течение пяти лет после объявления прибыли. Некоторые предприятия, действующие в приоритетных отраслях, могут по решению администрации зоны получить дополнительные льготы. Сроки уплаты налогов могут быть отодвинуты на пять лет.

3.2. Классификация ОЭЗ

В литературе предлагаются различные классификации ОЭЗ, главным образом по их функциональным признакам и хозяйственной специализации.

В настоящее время в мировой практике все типы ОЭЗ подразделяются на четыре основные группы:

- зоны свободной торговли, расположенные в основном в крупных транспортных узлах в развивающихся и развитых странах;
- промышленные или промышленно-производственные зоны;
- технико-внедренческие зоны — технополисы и технопарки;
- сервисные зоны, или зоны услуг.

Всего сегодня в мире насчитывается 1200 ОЭЗ, в том числе 400 зон свободной торговли, 300 промышленно-производственных зон, 400 — технико-внедренческих зон и 100 сервисных зон¹.

Зоны свободной торговли создаются в основном для стимулирования внешнеэкономической деятельности и представляют собой участки территории, которые рассматриваются как находящиеся за пределами го-

¹ Недвижимость и инвестиции. М., 2005. № 3. С. 37.

сударства. Это означает, что на ввезенный на территорию зоны товар не распространяется действие таможенного законодательства до тех пор, пока товар не будет готов для его перемещения за пределы зоны — на таможенную территорию страны или на экспорт. В США в настоящее время занято 253 зоны свободной (внешней) торговли, через которые проходит 2% импорта и 1,5% экспорта страны.

Промышленные или промышленно-производственные зоны создаются для развития производства за счет привлечения отечественных и иностранных инвестиций. Расположенные в этих зонах компании пользуются налоговыми льготами и упрощенными административными процедурами. Так, в Южной Корее компании в ОЭЗ освобождаются от уплаты налогов на сырье и импортируемое оборудование, иностранные компании, инвестирующие 10 млн долл., не выплачивают корпоративный налог в течение 3—7 лет; такие же льготы действуют и в отношении местных налогов.

Технико-внедренческие зоны создаются для развития наукоемких производств и сферы услуг в области высоких технологий. Обычно они представляют собой территориально сгруппированную совокупность офисных и производственных помещений и научных лабораторий, предоставленных в прокат на льготных условиях компаниям, занятым коммерциализацией перспективных технологических нововведений и идей.

Некоторые авторы считают, что классификация ОЭЗ должна прежде всего отражать степень связи зоны с национальной экономикой, цели и задачи их создания. Исходя из этого предлагается следующая классификация ОЭЗ, отражающая их типы применительно к условиям России.

1. Зоны формирования «открытого сектора» экономики страны, которые ориентируются на создание благоприятного климата для иностранных инвестиций.

2. Зоны развития депрессивных районов и отраслей, которые могут подразделяться на три типа: внешнеторговые, функциональные и комплексные.

3. Внешнеторговые зоны, к числу которых относятся свободные таможенные зоны, сочетающие функции оказания таможенных и торговых услуг, зоны свободной торговли, свободные экспортно-производственные зоны, зоны приграничной торговли.

4. Функциональные зоны, характеризующиеся развитием определенных областей предпринимательской деятельности (функций): банковского, страхового и другого сервисного обслуживания, научной и технико-внедренческой деятельности (технопарки, технополисы), туризма и отдыха. Оффшорные финансовые центры являются одной из разновидностей свободных банковских зон.

5. Комплексные зоны — организационно-территориальные образования, в которых сочетаются многие направления предпринимательской деятельности. Они создаются для решения комплекса задач развития отдельных регионов и страны в целом.

6. ОЭЗ анклавного типа, представляющие собой территорию страны, отделенную внутренней границей от остальной ее территории; как правило, они располагаются в приграничных регионах.

7. Зоны типа экономических центров, подчиняющие свою деятельность не столько решению внешнеэкономических, сколько общехозяйственных задач. Такие зоны могут, например, создаваться на базе конверсионного производства.

В соответствии с размером и способом организации ОЭЗ могут подразделяться на территориальные (административно-территориальные образования, технопарки и т.д.) и режимные (функциональные зоны). Выбирая между названными подходами к организации зон, некоторые специалисты рекомендуют склоняться в пользу территориального подхода. Так, эксперты ООН считают, что «в пользу территориального подхода могут быть выдвинуты такие аргументы, как возможность концентрации в определенном месте высококачественной инфраструктуры, отсутствующей в остальной части страны, и возможность создать на ограниченной территории адекватный административный механизм с привлечением квалифицированного персонала».

В целом значение ОЭЗ для стран их размещения заключается в том, что они:

- являются важным фактором социально-экономического, научно-технического, кадрового и технологического совершенствования национального хозяйства;

- выступают связующим звеном между мировой экономикой и экономикой данной страны, т.е. способствуют интеграции последней в систему мирохозяйственных связей;

— являются своеобразным эталоном наиболее передовых форм организации производства и управления, развития и внедрения новейшей технологии;

— способствуют насыщению внутреннего рынка высококачественными товарами и услугами;

— являются мощным средством привлечения иностранных инвестиций, а также фактором мобилизации местных ресурсов;

— стимулируют развитие новых форм предпринимательства и деловой активности, которые могут использоваться в остальных сферах и регионах национальной экономики;

— являются «полем экспериментирования» и отработки новых способов решения социально-экономических проблем, развития нового для стран с переходной экономикой экономического мышления и новых черт социальной психологии.

В развивающихся странах целями ОЭЗ являются достижение более высокого уровня индустриализации, включение или повышение доли страны в мировой торговле. Основным и даже иногда единственным источником привлекаемого капитала в такие зоны является иностранный капитал.

В развитых странах создание ОЭЗ используется в основном как инструмент региональной политики, т.е. ОЭЗ создаются в регионах, где необходимо повышение уровня социально-экономического развития.

3.3. Общие итоги и уроки функционирования ОЭЗ

В последние десятилетия ОЭЗ превратились в важный элемент мирового хозяйства. Обобщение 20-летнего опыта функционирования ОЭЗ в 15 странах позволило извлечь следующие уроки.

1. Наиболее важный урок состоит в том, что зоны никогда не развиваются в полном соответствии с первоначальным планом. Неопределенность и непредсказуемость, присущая всем инновационным проектам, в случае с зонами особенно высоки. Ключевым фактором непредсказуемости является сложность механизма взаимодействия зоны с окружающей ее средой. Кроме того, в основе успеха многих зон ле-

жит не столько планирование начальных стадий их развития, сколько гибкость управления ими на последующих стадиях, осуществляемого администрацией зоны и правительством страны. Изучение опыта неудавшихся зон позволяет выделить несколько типичных просчетов, допущенных на стадии их проектирования, в том числе: неудачный выбор местоположения зоны; недостаточное внимание к наличию базовой инфраструктуры (транспорта, связи и т.д.); недостаточные институциональные связи между администрацией зоны и государственными ведомствами (министерствами экономики и финансов, таможенным управлением и др.), причастными к предоставлению различных льгот действующим в зоне предприятиям. Так, успех ОЭЗ в Малайзии и Шри-Ланка во многом был обеспечен эффективным взаимодействием местных и центральных органов власти, позволившим вписать политику развития зоны в систему более широких общенациональных приоритетов.

2. Социально-экономические выгоды от создания зоны также могут быть больше или меньше планируемых.

3. Анализ затрат-результатов, традиционно применяемый при технико-экономическом обосновании проекта зоны, не позволяет улавливать такие социально-экономические выгоды, как модернизирующее влияние зоны на национальную экономику через демонстрационные и обучающие эффекты; возможность экспериментировать с новыми для страны экономическими механизмами и инструментами; способность зон содействовать трансформации закрытой экономики в открытую.

4. Совокупность социально-экономических эффектов зоны может оказывать на национальную экономику как положительное, так и отрицательное влияние. Положительное влияние обычно имеет место тогда, когда численность и размеры зон достигают определенной критической массы, а национальная экономика и национальное законодательство — определенной стабильности. В противном случае влияние ОЭЗ может быть неоднозначным.

5. Успех любой производственной зоны определяется не столько ее внутренней рентабельностью, исчисленной с помощью анализа затрат-результатов, сколько ее международной конкурентоспособностью относительно других ОЭЗ, расположенных в различных странах мира. Именно поэтому анализ международной конкурентоспособности должен служить первоосновой при планировании зоны, определении ее специализации и особенностей хозяйственно-правового режима.

6. Каждому типу зон должен соответствовать свой набор льгот и стимулов. Желательно, чтобы система льгот была проста, ясно изложена и устойчива, т.е. не менялась в течение, например, 10 лет. «Налоговые каникулы» обычно устанавливаются на 2—5 лет, хотя в некоторых случаях они могут достигать 20 лет (в Ирландии) и даже 25 лет (в Сенегале). В некоторых странах (например, в Гонконге) «налоговые каникулы» не предусмотрены.

3.4. Опыт создания ОЭЗ в России

История создания ОЭЗ в России началась в конце 1980-х годов, когда по инициативе Правительства СССР была разработана так называемая единая государственная концепция свободных экономических зон. Последние рассматривались как элемент внешнеэкономической государственной политики и способ стимулирования отношений с зарубежными партнерами. По форме они должны были представлять собой зоны совместного предпринимательства, расположенные на компактных территориях с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием. В декабре 1989 г. Правительство СССР приняло решение о создании первых ОЭЗ в городах Находка и Выборг, которые в силу различных причин так и не стали функционировать в намеченных масштабах. Через полгода положения о ОЭЗ были изложены в «Основах законодательства об иностранных инвестициях в СССР». К началу 1991 г. в Госплан СССР поступило 350 предложений о создании ОЭЗ в различных регионах страны; из них предполагалось отобрать для реализации 60 проектов. Эксперты ООН называли эти планы «несбыточными», тем более что создание зон предполагалось осуществить практически одновременно и во всех областях сразу. Именно поэтому они рекомендовали на первом этапе сосредоточить усилия на создании 4—5 зон. Несколько позже Р. Болин, президент, и Р. Хейвуд, вице-президент Всемирной ассоциации зон экспортного производства, также предостерегали российские власти от увлечения гигантскими планами: по их мнению, на первом этапе достаточно ограничиться 10-ю зонами, площадь которых не превышает 350 га.

Первые решения о создании ОЭЗ в России были приняты в 1990—1991 гг. на основе постановлений Верховного Совета, Совета мини-

стров и распоряжений Правительства РФ. В сентябре 1991 г. был введен в действие Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», содержащий специальную 7-ю главу об ОЭЗ. В ней определялись условия хозяйственной деятельности иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями в ОЭЗ. Им могли предоставляться следующие льготы:

- упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями непосредственно в уполномоченных на то органах ОЭЗ;

- льготный налоговый режим; иностранные инвесторы и предприятия с иностранными инвестициями облагаются налогами по пониженным ставкам, которые не могут составлять менее 50% действующих на территории РФ ставок для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями;

- пониженные ставки платы за пользование землей и иными природными ресурсами; предоставление прав на долгосрочную аренду сроком до 70 лет с правом субаренды;

- особый таможенный режим, включающий пониженные таможенные пошлины на ввоз и вывоз товаров, упрощенный порядок пересечения границы;

- упрощенный порядок въезда и выезда иностранных граждан, в том числе и безвизовый.

При всей важности этого закона он не мог служить полноценной законодательной базой для создания и функционирования ОЭЗ, так как касался только одного из аспектов ее деятельности — привлечения иностранных инвестиций. Этот пробел призван был восполнить Указ Президента РФ «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон (ОЭЗ) на территории России», изданный в июне 1992 г., который придал новый импульс процессу формирования ОЭЗ.

Новая геополитическая обстановка, в которой оказалась Россия после распада СССР, потребовала от нее немалых усилий по сохранению и восстановлению нарушенных связей с торгово-экономическими партнерами из числа бывших советских республик и соседних стран. Зонами свободного предпринимательства были объявлены 11 регионов страны. В начале 90-х годов практика создания ОЭЗ в России приобрела, по сути, беспорядочный характер и сводилась к бесконтрольной раздаче льгот и привилегий отдельным регионам страны. В результате к

1993 г. на долю формально созданных ОЭЗ приходилось более $\frac{1}{3}$ территории России. В этих условиях было решено, что любые льготы могут предоставляться регионам только в законодательном порядке, что привело к принятию законов об отдельных ОЭЗ. Фактически многие зоны либо не функционировали, либо не приносили желаемых результатов и не решали тех задач, которые были перед ними поставлены.

Некоторые исследователи предприняли попытку сформулировать выводы и уроки, которые необходимо извлечь из опыта создания и развития ОЭЗ в России в 1990-е годы.

Первый урок касается необходимости законодательно-правового обеспечения процессов создания и функционирования ОЭЗ.

Второй урок заключается в необходимости создания специального полномочного правительственного органа по утверждению проектов ОЭЗ, координации работ по их созданию и контролю за их деятельностью.

Третий урок состоит в том, что для успешного функционирования зоны необходим подготовительный период (сроком от 3 до 5 лет), в ходе которого на ее территории должно быть приватизировано и акционировано не менее 60—70% объектов материального производства и сферы услуг. В течение подготовительного периода создаются основные элементы рыночно ориентированной экономики, производственная и хозяйственная инфраструктура, устанавливаются контакты с потенциальными иностранными инвесторами.

Четвертый урок касается недостатков самой концепции ОЭЗ, которые были задуманы как комплексные зоны производственной направленности, без учета реального состояния экономики страны и ее инвестиционного климата. При этом не учитывалась действительная величина затрат на создание зоны и ограниченность возможностей изыскания источников их финансирования в стране, переживающей глубокий экономический кризис. Кроме того, оставались в стороне другие типы ОЭЗ (помимо комплексных), которые могли решать более узкие задачи, например, по развитию экспортного производства, и по мере становления и развития — более масштабные задачи общеэкономического развития. Некоторые специалисты подчеркивали несостоятельность принципа создания «суперзон» в границах краев, областей или нескольких субъектов РФ, так как он дестабилизирует Федерацию, закладывая основы

для правового и экономического неравенства ее субъектов. В качестве альтернативы предлагалось законодательно закрепить практику образования локальных ОЭЗ на малых территориях (площадью в несколько кв. км) и более крупных ОЭЗ в границах муниципальных образований.

Пятый урок состоит в необходимости разработки четких критериев выбора места размещения зон. Между тем некоторые зоны («Алтай», «Кузбасс» и др.) расположены в глубинных регионах страны, не имеющих выхода на экономически выгодные международные коммуникации, что снижает интерес иностранных инвесторов к данным проектам. Следует также учитывать и тот факт, что многие российские зоны могут привлечь иностранных инвесторов не качеством инфраструктуры и не масштабами фискальных льгот, а скорее перспективой доступа к емкому внутреннему рынку.

С учетом накопленного опыта и результатов дискуссии в РФ был разработан и принят 22 июля 2005 г. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», основные положения которого состоят в следующем.

ОЭЗ — это определяемая правительством часть государственной и таможенной территории РФ, на которой действует особый режим ведения предпринимательской деятельности в части налогообложения, таможенного регулирования и деятельности контролирующих органов.

В России создаются ОЭЗ двух типов:

— *промышленно-производственные* — с целью размещения объектов производственного назначения общей площадью не более 20 кв. км на срок не более 20 лет;

— *техничко-внедренческие* — с целью создания и коммерциализации научно-технических разработок путем внедрения в производство новых технологий, основанных на передовых достижениях науки и техники, общей площадью не более 2 кв. км, на срок не более 20 лет.

На территории ОЭЗ могут работать как так называемые резиденты ОЭЗ, т.е. лица, на которых распространяются особенности предпринимательской деятельности в такой зоне, так и лица, не являющиеся резидентами ОЭЗ, которые осуществляют свою деятельность на ее территории в соответствии с законодательством РФ без распространения на них льгот и привилегий. Зарегистрированный в ОЭЗ резидент заключает

с территориальным органом соглашение о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности. В промышленно-производственной деятельности он берет на себя обязательство осуществить капиталовложение на сумму не менее 10 млн евро (не включая нематериальные активы), в том числе в течение первого года — не менее 2 млн евро.

Процесс создания ОЭЗ следующий.

1. Субъект РФ совместно с муниципальными образованиями, на которых планируется создание ОЭЗ, подает в правительство заявку о создании ОЭЗ. Отбор заявок проводится правительством на основе конкурса.

2. На момент принятия решения правительством о создании зоны земельные участки, образующие ее территорию, и объекты, расположенные на ее территории, не должны находиться во владении и (или) пользовании граждан или юридических лиц, т.е. речь идет о привлечении инвестиций в новые объекты.

3. При принятии решения о создании ОЭЗ Правительство РФ и субъект подписывают соглашение, в котором четко указывают обязательства федеральных и региональных властей по срокам и объемам инвестиций в инфраструктуру.

В РФ предусматривается следующая конструкция управления ОЭЗ:

— разработка и реализация единой государственной политики в отношении создания и функционирования ОЭЗ возлагается на специально уполномоченный федеральный орган исполнительной власти (уполномоченное федеральное министерство);

— координация и управление ОЭЗ возлагается на федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный осуществлять функции по управлению ОЭЗ (организуется новое федеральное агентство);

— управление конкретной ОЭЗ осуществляет территориальный орган федерального агентства (территориальный орган).

Предусматриваются следующие особенности налогообложения резидентов ОЭЗ.

1. Для резидентов промышленно-производственных зон в отношении налога на прибыль предусмотрены:

— ускоренный порядок признания расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

- особый порядок начисления амортизации по основным средствам (так называемую ускоренную амортизацию с коэффициентом 2);
- снятие 30-процентного ограничения, связанного с переносом убытков, полученных в одном налоговом периоде, на последующие налоговые периоды.

2. Для резидентов технико-внедренческих зон планируется предусмотреть пониженную ставку единого социального налога (на 14% с сохранением принципа регрессивности).

3. На федеральном уровне планируется закрепить освобождение резидентов ОЭЗ от уплаты налога на имущество и земельного налога на 5 лет с момента регистрации в качестве резидента ОЭЗ.

Рассматриваемый закон упразднил ранее созданные в РФ свободные (особые) экономические зоны, кроме Калининградской и Магаданской, деятельность которых регулируется отдельными законами. Механизм функционирования остальных не был оформлен законодательно. Иными словами, права предпринимателей не гарантировались государством. Теперь правовой вакуум заполнен. В этом принципиальное отличие новых ОЭЗ. В январе 2006 г. правительство России и шесть регионов подписали соглашение о создании особых экономических зон (ОЭЗ), что знаменовало собой юридическое рождение ОЭЗ, которые, по словам главы Минэкономразвития Г. Грефа, «можно назвать одним из приоритетных национальных проектов». ОЭЗ технико-внедренческого типа будут созданы в Санкт-Петербурге, Зеленограде, подмосковной Дубне и Томске. ОЭЗ промышленно-производственного типа появятся в Липецке и Елабуге (Татарстан). Кандидаты на создание ОЭЗ отбирались по конкурсу из 70 заявок. Эти первые ОЭЗ рассматриваются как зарождение нового высокотехнологичного типа российской экономики. Конечно, шесть ОЭЗ не являются критической массой для тотального прорыва к новой экономике: «Но мы потому и начали не с сотни зон, а только с шести, — подчеркнул Г. Греф, — чтобы отработать технологии управления, научиться это делать». Во второй половине 2006 г. решено провести еще один конкурс по промышленно-производственным зонам — для регионов Сибири и Дальнего Востока, не вошедших в первую шестерку. Такие конкурсы будут проводиться ежегодно. В 2006 г. состоится конкурс по туристическо-рекреационным зонам.⁴ Кроме того, планируется создание портовых ОЭЗ.

После принятия законодательными органами регионов необходимых местных законов инвесторы в течение 5 лет будут освобождены от всех местных налогов: на землю и имущество, от транспортного налога, а также от налога на прибыль в той части (4% из 24%), которая идет в региональные бюджеты. По словам главы Федерального агентства по управлению ОЭЗ Ю. Жданова, реальные расходы государства на создание инфраструктуры ОЭЗ в 2006 г. будут гораздо выше сумм, заложенных в федеральном бюджете на 2006 г. (8 млрд руб.), за счет средств дорожного фонда и возможностей регионов. Казенный рубль будет работать над созданием и развитием инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. Ключевым моментом соглашения является распределение долей финансового участия центра и регионов при создании ОЭЗ. По регионам эти доли существенно разнятся. Так, федеральный бюджет и бюджет Москвы и Санкт-Петербурга вкладывают деньги на паритетных началах, тогда как в Томской области центр обязался обеспечить 74% вложений. Такой расклад не будет меняться как минимум в течение двух ближайших лет.

В целом льгот и преференций для ОЭЗ установлено немало, в том числе освобождение предприятий от уплаты налога на имущество в течение пяти лет с момента их постановки на учет. В течение такого же срока не будет взиматься земельный налог. Для резидентов технико-внедренческих зон снижена до с 26% до 14% базовая ставка единого социального налога. Максимальный размер арендной платы за земельные участки, предоставленные на основе соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности, не превышает 2% в год от кадастровой стоимости. В промышленно-производственных зонах можно применять специальный коэффициент (до 2) к основной норме амортизации, что очень важно для ускоренного обновления основных фондов и оборудования, снято 30-процентное ограничение, связанное с переносом убытков, полученных в одном налоговом периоде, на последующие. Дополнительные льготы и преференции могут устанавливать субъекты РФ и муниципальные образования, на территории которых созданы ОЭЗ.

На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, согласно которому иностранные товары размещаются и используются в пределах ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость (НДС), а российские товары — на условиях, применяе-

мых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без вывозных таможенных пошлин.

По предварительным оценкам, общее снижение издержек резидентов ОЭЗ может достигать почти 30%. Только путем снижения административных барьеров издержки на реализацию проектов в ОЭЗ могут быть понижены на 5—7% в промышленно-производственных и на 3—5% в технико-внедренческих ОЭЗ. Это будет достигнуто путем применения принципа «одного окна», когда по всем вопросам, связанным с деятельностью в ОЭЗ, инвестор (предприниматель) взаимодействует с возможно меньшим числом органов власти. Реализация этого принципа будет осуществлена путем делегирования ряда полномочий Федеральному агентству по управлению особыми экономическими зонами. Строительство инфраструктуры за счет средств бюджетов всех уровней позволит снизить издержки резидентов на 8—12%, а концентрация производства позволит избежать дополнительных расходов в размере 3—7% от стоимости инвестиционных проектов.

Федеральный закон гарантирует инвесторов от неблагоприятных изменений в российском законодательстве о налогах и сборах.

Однако помимо льгот и преференций для ОЭЗ существуют определенные ограничения и требования:

— промышленно-производственные ОЭЗ должны занимать площадь не более 20 кв. км, а технико-внедренческие — не более 2 кв. км;

— ОЭЗ создаются только на земельных участках, находящихся в государственной и муниципальной собственности; они не могут быть расположены на территории нескольких муниципальных образований и не должны включать в себя полностью территорию административно-территориального образования;

— срок существования ОЭЗ — 20 лет, и он продлению не подлежит;

— на территории ОЭЗ не допускаются добыча и переработка полезных ископаемых, размещение объектов жилищного фонда, производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов);

— резиденты промышленно-производственных зон обязаны осуществить капитальные вложения в размере не менее 10 млн евро; при этом сумма обязательных инвестиций в течение первого года должна состав-

лять не менее 1 млн евро; для резидентов технико-внедренческих зон обязательная сумма инвестирования не установлена;

— в число 17 членов наблюдательных советов всех ОЭЗ, возглавляемых «политическими фигурами регионов», должны входить до 5 представителей инвесторов-резидентов, до 3 представителей Федерального агентства по управлению ОЭЗ, а также торгово-промышленных палат регионов и РСПП.

В особой экономической зоне Грязинского района Липецкой области площадью 10,3 кв. км предполагается создать производство бытовой техники и комплектующих для нее. Основными резидентами ОЭЗ станут известные западноевропейские компании. Общие затраты на создание инфраструктуры составят около 1,8 млрд руб., в том числе из средств федерального бюджета — около 42%. Ожидается общий объем инвестиций около 25 млрд руб., в том числе до 2008 г. — 8,7 млрд. Объем производства промышленной продукции до 2008 г. составит 13,5 млрд, через пять лет он увеличится до 39 млрд руб. в год. К 2010 г. ожидается поступление 12,8 млрд руб. в бюджеты всех уровней. Всего за период функционирования ОЭЗ отдаст в казну около 41 млрд. К 2010 г. будет создано около 5800 новых рабочих мест, а всего за период функционирования ОЭЗ планируется создание 9100 рабочих мест.

В Елабуге на площади чуть менее 20 кв. км предполагается организация выпуска автокомпонентов, автобусов, бытовой техники, а также высокотехнологичного химического производства. Здесь кроме европейских фирм резидентами хотят стать фирмы из Азии и Америки. Общие затраты на создание инфраструктуры ОЭЗ составят 1,6 млрд руб., в том числе из средств федерального бюджета — 49%. Общий ожидаемый объем инвестиций составит около 25 млрд руб., в том числе до 2008 г. — 13,6 млрд. Производство промышленной продукции до 2008 г. составит 27 млрд руб., а через 5 лет ожидается его увеличение до 43 млрд в год. К 2010 г. ожидается поступление 12,8 млрд руб. в бюджеты всех уровней, а всего за период функционирования ОЭЗ — около 41 млрд. К 2010 г. будет создано около 4500 новых рабочих мест, а всего за период функционирования ОЭЗ — 9800.

Предложения по созданию технико-внедренческих зон позволяют провести их «мягкую специализацию». В Дубне это информационные и ядерно-физические технологии, в Томске — промышленная электрони-

ка и биотехнологии, в Зеленограде микро- и нанoeлектроника, Санкт-Петербурге — аналитическое приборостроение. ОЭЗ в Дубне предлагается создать на территории двух участков общей площадью 187,7 га. Помимо указанных выше намечено развивать производство программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных; электронное приборостроение, элементы электронной техники; проектирование и производство летательных аппаратов; технологии производства новых материалов и изделий из них (композиционные материалы); технологии энергосбережения, альтернативная электроэнергетика. Плюс исследования и разработки в области лекарственных препаратов, медицинской техники и материалов. Здесь ожидается 35 резидентов, в основном отечественных. Общие затраты на создание инфраструктуры ориентировочно составят 2,5 млрд руб., в том числе средства федерального бюджета 65%. В 2006 — 2018 гг. предполагаемые доходы бюджетов всех уровней от деятельности ОЭЗ составят около 42 млрд руб. К 2012 г. предусматривается создание свыше 13 тыс. рабочих мест.

В Санкт-Петербурге на двух земельных участках общей площадью 200 га организуется производство программных продуктов; средств связи различного назначения и бытовой радиоэлектронной аппаратуры; автоматизированных систем управления технологическими процессами; медицинской техники, разработка и производство аналитических приборов. Всего здесь будет функционировать 51 резидент.

В сложившихся научных центрах в ряде регионов России есть готовые площадки для организации инновационных структур, например, технопарков. Их можно рассматривать в качестве инкубаторов для «выращивания» будущих резидентов технико-внедренческих ОЭЗ, а также для формирования предпосылок создания ОЭЗ в рамках последующих конкурсов. На базе этих технопарков можно отработать и такие элементы инновационной инфраструктуры, как венчурные и «посевные» фонды ранних стадий, которые играют большую роль в других странах. Уже в ближайшее время будет начата работа по формированию сети технопарков в сфере высоких технологий и по организации ряда профильных технопарков.

Общее число занятых в производстве конкурентоспособной наукоемкой продукции и услуг в регионах с ОЭЗ к 2020 г. может возрасти в 2,5 раза. Только за счет деятельности резидентов доля высокотехноло-

гичного экспорта из этих регионов к 2020 г. возрастет до 20%. С учетом предполагаемого роста производительности труда доходы занятых в соответствующих секторах увеличатся почти в 6 раз по сравнению с уровнем 2004 г. Кроме того, увеличение доходов населения повлечет за собой рост емкости потребительского рынка регионов и в целом качества жизни. Предполагается, что окупаемость вложенных бюджетных средств ожидается в течение 5—7 лет, что будет зависеть от наполняемости ОЭЗ резидентами.

Федеральный закон от 10 января 2006 г. № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» вступает в силу с 1 апреля 2006 г. Его цель — добиться, чтобы в область пришел серьезный инвестор, чтобы там начали производить товары на экспорт в Европу, а «таможенная дыра», обогатившая спекулянтов импортных автомобилей, ушла в прошлое.

По новому закону резидентом (участником) ОЭЗ может стать далеко не каждый предприниматель, работающий в Калининграде. Под режим ОЭЗ попадают проекты ценой свыше 150 млн руб., при этом 70% производства и 90% собственных или арендованных средств должны находиться в области, а в числе персонала — половина местных жителей. За это инвестор получает освобождение от налога на прибыль на 6 лет, в последующие 6 лет налог будет взиматься по половинной ставке. Арендная плата за землю будет зафиксирована на весь период действия договора о резидентстве. Резидент может не продавать часть своей валютной выручки Центральному банку.

На режим ОЭЗ не могут претендовать предприятия, которые занимаются добычей или торговлей нефтью и газом, производством подакцизных товаров (например, водки), кроме авто, оптовой и розничной торговли и финансовой деятельности. Конечно, никто не запрещает делать водку или держать магазин в Калининграде, но лишь на общих основаниях. Главное, чего лишились калининградские предприниматели — таможенных льгот. В принципе они остались: ввозить в область оборудование и прочие товары можно по-прежнему без пошлин, но вывозить это все в Россию без таможни уже нельзя. Это должно перекрыть самый любимый вид калининградского бизнеса: ввезти из ЕС в регион нечто, чаще всего авто, и тут же перепродать это на «большую землю».

Самое интересное в законе — сохранение на 10 лет режима прежней зоны, образца 1996 г., для тех предприятий, кто уже работает. Принятие закона должно способствовать превращению региона в экспорто-ориентированный. Реализация закона должна обеспечить рост экспорта товаров и услуг на 20%, валового регионального продукта — в 2,5 раза и рост пополнений бюджетов всех уровней в 4 раза¹.

¹ Российская газета. 2006. 19 января.

4. РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

4.1. Законы, регулирующие иностраннные инвестиции

Для регулирования инвестиций в России, как и в других странах, используется целый комплекс законов, главным из которых является Федеральный закон «Об иностранных инвестициях», принятый в 1991 г. и утративший свою силу с принятием 9 июля 1999 г. Федерального закона № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Кроме того, при регулировании иностранных инвестиций используются законы «О налогообложении», «Об акционерных обществах» (1995), «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (1995), «О соглашениях о разделе продукции» (1995), «О валютном регулировании и валютном контроле» (1992) и др.

В Законе «Об иностранных инвестициях» 1999 г. нашли свое отражение не только опыт привлечения иностранных инвестиций в экономику России, но и новые условия и требования, предъявляемые к этим инвестициям.

В преамбуле нового Закона более подробно, чем в Законе 1991 г., определены приоритеты и цели Закона. При этом на первое место поставлены вопросы обеспечения основных гарантий прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы, а также условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории РФ. Кроме того, по сравнению с Законом 1991 г., в новом Законе провозглашается обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов и соблюдение соответствия правового ре-

жима иностранных инвестиций нормам международного права и международной практике инвестиционного сотрудничества. При этом в ст. 5 Закона содержится положение о *примате международного права над национальным законодательством РФ*.

В отличие от Закона 1991 г., Закон 1999 г. не распространяется на отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и другие кредитные учреждения, а также в страховые организации, которые регулируются законодательством РФ о банках и банковской деятельности и законодательством РФ о страховании. Закон 1999 г. не распространяется также на отношения, связанные с вложением иностранного капитала в некоммерческие организации для достижения общественно полезной цели, в том числе образовательной, благотворительной, научной или религиозной. Такие отношения регулируются Федеральным законом 1996 г. «О некоммерческих организациях» (с изменениями от 26.11.98 и 08.07.99).

Одним из новшеств Закона является введение понятий «инвестиционный проект» и «приоритетный инвестиционный проект». Понятие инвестиционного проекта носит более общий характер по отношению к приоритетному инвестиционному проекту. *Инвестиционный проект* содержит такие *качественные характеристики, как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямой иностранной инвестиции, включая проектно-сметную документацию*, разработанную в соответствии со стандартами, предусмотренными законодательством РФ.

Приоритетный инвестиционный проект предполагает наличие количественных показателей, среди которых:

— суммарный объем иностранных инвестиций, который составляет не менее 1 млрд руб.;

— минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале, составляющая не менее 100 млн руб.

Перечень таких проектов утверждается Правительством РФ.

Еще одним новшеством Закона 1999 г. является введение *срока окупаемости инвестиционного проекта*, который представляет собой *срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта с использованием прямой иностранной инвестиции до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат коммерчес-*

кой организации с иностранными инвестициями, или филиала иностранного юридического лица, или арендодателя по договору финансовой аренды (лизинга) приобретет положительное значение.

Фактически это означает, что количественное выражение такого положительного значения может начинаться с одной копейки, т.е.:

$$(П_ч + А) - О_з = 1 \text{ коп.},$$

где: $П_ч$ — сумма чистой прибыли;

$А$ — амортизационные отчисления;

$О_з$ — объем инвестиционных затрат.

При этом срок окупаемости инвестиционного проекта составит:

$$\text{Срок окупаемости} = О_з : (П_ч + А).$$

Пример. Если объем инвестиционных затрат составляет 1000, ежегодная сумма прибыли 150 и амортизационных отчислений — 50, то срок окупаемости инвестиционного проекта составит:

$$1000 : (150 + 50) = 5 \text{ лет.}$$

Закон 1991 г. не содержал положения о «стабилизационной оговорке», которая предусматривается на тот случай, если государство вводит новое законодательство, значительно ухудшающее условия инвестиционной деятельности. В результате инвестор не получает от вложения средств тех результатов, на которые он мог рассчитывать, осуществляя капиталовложения. Теперь закон гарантирует стабильность условий для иностранного инвестора в течение срока окупаемости проекта, но не более семи лет с начала его финансирования с участием иностранных капиталов. В исключительных случаях (особенно когда суммарный объем иностранных инвестиций превышает 1 млрд руб.) Правительство РФ может продлить этот срок. Названное положение распространяется на КОИИ, участвующие в реализации приоритетных инвестиционных проектов или имеющие долю в уставном капитале совместного предприятия не менее 25%.

По Закону 1999 г. иностранный инвестор имеет право на беспрепятственный перевод за пределы РФ доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм в иностранной валюте. Иностранный инвестор, который ввез на территорию РФ имущество и информацию в документальной форме или в форме записи на электронных носителях в качестве иностранной инвестиции, имеет право на беспре-

пятственный вывоз указанных имущества и информации за пределы РФ. Все виды льгот для иностранных инвесторов и порядок их предоставления устанавливаются законодательством РФ.

Иностранный инвестор, коммерческая организация с иностранными инвестициями, созданная на территории РФ, при осуществлении реинвестирования пользуются в полном объеме правовой защитой, гарантиями и льготами, если иностранные инвесторы владеют долей в уставном (складочном) капитале, составляющей не менее 10%. Приобретение иностранным инвестором права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество осуществляется в соответствии с законодательством РФ и законодательством субъектов РФ.

Закон устанавливает, что Правительство РФ разрабатывает и реализует государственную политику в сфере международного инвестиционного сотрудничества. С этой целью Правительство РФ:

- определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории РФ, разрабатывает законопроекты о перечнях указанных запретов и ограничений;

- утверждает перечень приоритетных инвестиционных проектов;

- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;

- привлекает инвестиционные кредиты международных финансовых организаций и иностранных государств на финансирование инвестиционных проектов федерального значения;

- осуществляет взаимодействия с субъектами РФ по вопросам международного инвестиционного сотрудничества;

- осуществляет контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами о реализации ими крупномасштабных инвестиционных проектов;

- осуществляет контроль за подготовкой и заключением международных договоров РФ о поощрении и взаимной защите инвестиций.

В целом исследователи выделяют три этапа в развитии законодательства РФ об иностранных инвестициях.

Первый этап, охватывающий период с 1989 г. по 1996 г., начинается одновременно с проведением экономических реформ и совпадает с периодом приватизации государственной собственности. На данном этапе инвестор понимается в первую очередь как иностранный инве-

тор, в привлечении которого видится основная и главная цель регулирования. В этот период принимается Закон РСФСР от 4 июля 1991 г. № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР», в котором под иностранными инвестициями понимались все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) (ст. 2).

Второй этап охватывает период примерно с начала 1996 г. по 1999—2000 гг. На данном этапе происходит формирование инфраструктуры рынка портфельных инвестиций, складывается система органов государственного регулирования рынка финансовых услуг, развиваются институты этого рынка. Данный период начинается с принятия Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». На этом этапе были приняты также Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», Федеральный закон от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» и др. И главное — 9 июля 1999 г. был подписан рассмотренный выше Федеральный закон «Об иностранных инвестициях». Составленная на основе указанных законов нормативная база способствовала формированию инфраструктуры рынка ценных бумаг и привлечению иностранного капитала.

Третий (современный) этап, продолжающийся и в настоящее время, связан с дальнейшим развитием законодательства об иностранных инвестициях, выработкой путей совершенствования законодательства, приведением его в соответствие с международными нормами. Одним из направлений развития законодательства стало движение в сторону диверсификации форм и способов осуществления инвестирования. Данное направление также связано с защитой прав инвесторов, поскольку расширение возможностей для маневра в смысле выбора форм и инструментов инвестирования создает дополнительные возможности для минимизации инвестиционных рисков за счет диверсификации инвестиционного портфеля.

К числу законов, обеспечивающих расширение инвестиционных возможностей, предоставляемых инвесторам, следует отнести: Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»; Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестиро-

вании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации».

Положительной тенденцией в развитии законодательства, характеризующей современный этап, следует признать постепенное приведение действующего инвестиционного законодательства в соответствие с международными нормами. Так, на начальном этапе регулирования законодатель практически не проводил различий между регулированием прямых и портфельных инвестиций. В настоящее время законодатель начал проводить четкое различие между первым и вторым типом инвесторов, что выразилось в принятии новой редакции федеральных законов «Об иностранных инвестициях в РФ» и «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Таким образом, постепенно стираются различия в регулировании иностранных и национальных инвесторов. Это основная тенденция развития законодательства об инвестициях. В условиях развитой рыночной экономики в широком регулировании инвестиционных правоотношений в законодательстве об иностранных инвестициях нет необходимости, так как при нормальном стабильно развивающемся рынке было бы некорректно по отношению к отечественным инвесторам вводить особый режим с повышенной защитой для иностранных инвестиций. Исходя из этого, практически все развитые страны (Германия, США, Англия и др.) не имеют специального законодательства, регулирующего иностранные инвестиции, и распространяют на них общий режим инвестирования, установленный для отечественных инвесторов.

Учитывая вышесказанное, можно предположить, что следующим этапом развития законодательства об иностранных инвестициях станет, прежде всего, окончательное приведение действующего законодательства в соответствие с международными нормами (прежде всего с нормативами Всемирной торговой организации) и постепенное упразднение специального законодательства по регулированию иностранных инвестиций.

4.2. Соглашения о разделе продукции

Соглашения о разделе продукции — новая для России форма организации инвестиционной деятельности, чаще всего используемая при

освоении месторождений полезных ископаемых. Закон «О соглашениях о разделе продукции» был принят 30 декабря 1995 г. (с дополнениями 1998 г.). Хотя он касается всех потенциальных инвесторов, отдельные его положения рассчитаны только на иностранных инвесторов. Принятие этого закона объяснялось объективными условиями, сложившимися в российской экономике и характеризовавшимися нехваткой финансовых ресурсов, необходимых для финансирования добывающих отраслей промышленности и для расчетов с инвесторами. Рассматриваемый закон позволял использовать для таких расчетов, т.е. для возмещения затрат инвестора, часть производимой продукции, которая получила название «затратной», или «компенсационной продукции».

Соглашение о разделе продукции, заключаемое между инвестором (пользователем) и государством, определяется в законе как гражданско-правовой договор, который обладает некоторыми особенностями, связанными с тем, что право пользования недрами не является обычным, общераспространенным товаром или вещью. Необходимость получения лицензии на право пользования недрами при этом сохраняется, но эта процедура носит регистрационный характер.

Еще одной особенностью Закона «О соглашениях о разделе продукции» является то, что он строит экономику инвестиционного проекта на существенно новой основе. Так, по соглашению о разделе продукции собственностью инвестора становится только часть произведенной продукции. Другая часть поступает в собственность государства. Таким образом, *соглашения о разделе продукции* — это соглашения, по которым все расчеты между государством и инвесторами ведутся путем раздела произведенной продукции (см. схему 1).

Как показано на схеме 1, раздел продукции происходит в два этапа:

1) сначала вся произведенная продукция делится на две части: одна поступает государству в счет выплат за пользование недрами, а другая — инвестору, который делит эту часть на две: *«компенсационную»*, которая возмещает затраты инвестора, и *«прибыльную»*;

2) «прибыльная» продукция делится на валовую долю инвестора в разделе прибыли и на долю государства в разделе прибыли в пропорции, определяемой в соглашении. Из своей доли инвестор выплачивает налоги государству, а оставшаяся часть составляет его чистую долю в разделе прибыли.

Схема 1. Принципы разделения продукции по соглашению о разделе продукции



Итак, общая доля инвестора в разделе продукции включает:

- компенсационную продукцию;
- чистую долю в прибыли.

Общая доля государства в разделе продукции состоит из:

- выплат инвестора за использование недр;
- доли государства в прибыли;
- налоговых поступлений.

В настоящее время раздел продукции при пользовании недрами используется более чем в 40 странах мира, причем в зависимости от местных условий в них приняты различные схемы такого раздела. Раздел продукции выгоден инвестору, так как освобождает его от необходи-

мости платить многочисленные налоги (в России их насчитывается более 200), многие из которых отличаются высокими ставками и крайней неустойчивостью.

Выгоден раздел продукции и государству, которое получает справедливую плату за использование инвестором национальных природных ресурсов, причем той их части, к эксплуатации которой собственными силами государство не могло бы приступить в обозримом будущем. Так, в нефтегазовой отрасли России большинство месторождений либо в значительной степени выработаны и требуют для своей эксплуатации новейшей и очень дорогостоящей технологии, либо расположены в труднодоступных для освоения регионах, характеризующихся экстремальными климатическими условиями. Во всех этих случаях освоение и разработка таких месторождений при существующей налоговой системе практически невозможны.

Закон «О соглашениях о разделе продукции» такую возможность предоставляет благодаря сохранению рентных платежей (роялти), размер которых зависит от конкретных условий. *Рента — регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли (в данном случае от использования недр), не требующий от получателя осуществления предпринимательской деятельности.* Так, при богатом месторождении государство устанавливает повышенную ставку рентных платежей, изымая у инвестора сверхприбыль. И напротив, понижение ставок ренты до минимального уровня делает рентабельной эксплуатацию бедных или частично исчерпанных месторождений.

В отличие от других инвестиционных договоров, субъектами которых с российской стороны могут быть любые юридические или физические лица, в соглашениях о разделе продукции российская сторона может быть представлена только государством, от имени которого выступают только Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта РФ, на территории которого расположен предоставляемый в пользование участок недр, или другие уполномоченные ими органы. Партисрами государства по рассматриваемым соглашениям могут быть:

- российские и иностранные граждане;
- российские и иностранные юридические лица;
- объединения юридических лиц (товарищества), не имеющие статуса юридического лица и создаваемые на основе договоров о совместной деятельности.

Государство заключает соглашение с инвестором только *на конкурсной основе*. Закон устанавливает следующие принципиальные условия такого соглашения.

1. Временный и возмездный характер уступки государством прав пользования недрами.

2. Исключительный характер предоставляемых прав, означающий, что без согласия инвестора никто, включая само государство, не вправе осуществлять на территории действия соглашения деятельность, право на которую предоставлено инвестору.

3. Право пользования недрами не даст инвестору права собственности на недра, которое безусловно сохраняется за государством.

Компенсационная продукция и часть прибыльной продукции, являющейся собственностью иностранного инвестора, могут быть вывезены за пределы таможенной территории РФ без количественных ограничений.

Консервация и ликвидация горных выработок и иных сооружений, связанных с использованием недрами в соответствии с соглашением о разделе продукции, осуществляются за счет создаваемого инвестором ликвидационного фонда, размер, порядок формирования и использования которого определяются указанным соглашением.

Облагаемая прибыль по соглашению о разделе продукции исчисляется как стоимость принадлежащей инвесторам доли прибыльной продукции *в рыночных ценах*. Закон предусматривает освобождение от взимания налога на добавленную стоимость и акцизов при ввозе на таможенную территорию РФ в рамках соглашения товаров и услуг и вывозе минерального сырья — собственности иностранного инвестора. Кроме того, инвесторам гарантируется стабильность условий соглашения на весь срок его действия.

Возможные споры между сторонами соглашения о разделе продукции разрешаются в соответствии с условиями соглашения в судебном порядке, в арбитражном суде или третейском суде, в том числе и в международных арбитражных институтах.

Еще до вступления в силу Закона «О соглашениях о разделе продукции» Правительство РФ подписало три соглашения о разделе продукции:

— проект «Сахалин-1» с компаниями «Эксон», «Содеско», АО «Сахалинморнефтегаз», ГП «Роснефть»;

— проект «Сахалин-2» с компаниями «Маратон ойл», «Макдермот», «Мицуи», «Мицубиси», «Шелл»;

— проект разработки Харьягинского месторождения нефти в Архангельской области — с французской компанией «Тоталь».

После принятия Закона «О соглашениях о разделе продукции» был принят ряд федеральных законов об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции. К таким законам относится принятый 20 октября 1999 г. Федеральный закон «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции». Один из них касался участка недр «Северные территории», который включал расположенные на территории Ненецкого автономного округа Хыльчужское, Южно-Хыльчужское, Ярейжское, Инзырейское месторождения углеводородного сырья и перспективный участок недр северной части Калвинского мегавала и Хорейверской впадины. В Законе отмечается, что в интересах экономической безопасности РФ переговоры и заключение соглашений о поисках, разведке и добыче минерального сырья на условиях раздела продукции на указанных участках могут осуществляться только на основе конкурсов и аукционов. Исключения составляют случаи, когда поиск, разведка и добыча сырья осуществляются:

— юридическими лицами, которые являются пользователями указанных участков недр;

— юридическими лицами, которые созданы с участием пользователей указанного участка недр;

— объединением юридических лиц, созданным с участием пользователей указанных участков недр.

Передача прав и обязанностей по соглашениям о разделе продукции третьим лицам без согласия государства не допускается.

Российские компании также подписывают соглашения о разделе продукции с правительствами других стран. Так, в 2005 г. было подписано соглашение о разделе продукции по структуре месторождения «Курмангазы», расположенного в Каспийском море, между дочерней компанией Роснефти «РН Казахстан» и министерством энергетики и минеральных ресурсов Казахстана. Проект рассчитан на 55 лет и включает в себя 10 лет разведки и оценки месторождения, а также 45 лет добычи. По предварительным оценкам, объемы запасов составляют 980 млн т нефти.

4.3. Оффшорные операции

В настоящее время многие инвестиционные сделки с участием партнеров из разных стран осуществляются в рамках оффшорных операций, связанных с *оффшорной деятельностью*, которая представляет собой любую официально разрешенную коммерческую деятельность через банки, предприятия и т.д., зарегистрированные в оффшорных зонах и центрах.

В современной мировой экономике *оффшорные центры* — это небольшие территории или государства, в которых действует чрезвычайно льготный режим регистрации, налогообложения и проведения финансовых операций для иностранных компаний и банков.

В отличие от оффшорных центров *оффшорные зоны* представляют собой не целые государства, а часть территорий отдельных государств с льготным налоговым, валютным, таможенным или административным режимом. Если к оффшорным центрам относятся в основном развивающиеся государства, то оффшорные зоны создаются, по преимуществу, в развитых странах — США, Швейцарии, Великобритании и т.д. В целом в литературе понятие «оффшорный центр» часто используется применительно и к оффшорным центрам и к оффшорным зонам.

История оффшорного бизнеса началась еще в эпоху колониального господства, когда частные компании и их служащие из стран-метрополий исключались из юрисдикции тех колоний, где они действовали. Хотя с распадом колониальной системы этот режим исчез, с течением времени он вновь возродился в форме оффшорных центров и зон, большинство которых располагались на островах, т.е. «на расстоянии от морских побережий» (по-англ.: off-shore) ведущих финансовых центров мира.

Создание оффшорных центров в тех или иных регионах обусловлено двумя основными факторами: близостью к центрам деловой активности и отсутствием у государств внутренних ресурсов для развития. По первой причине ОЦ создавались в промышленно развитых странах — США, Канаде, Великобритании, Нидерландах, Швейцарии и др. Вторая причина обусловила возникновение оффшорных центров в островных государствах Атлантики и Тихого океана, которые сознательно

пошли на принятие законодательных актов, способствующих привлечению иностранных капиталов. Для некоторых стран доходы от оффшорного бизнеса являются основным источником финансовых ресурсов.

Быстрое развитие финансового бизнеса в оффшорных центрах в последние годы явилось результатом внедрения новейших информационных технологий, позволяющих устанавливать и поддерживать в реальном времени круглосуточную связь между ведущими финансовыми центрами мира. Клиентуру финансовой индустрии оффшорных центров составляют банки, инвестиционные фонды, страховые компании, трасты, юридические, консалтинговые и бухгалтерские фирмы практически всех стран.

В настоящее время оффшорный бизнес представляет собой развитую отрасль международных финансов. По оценкам, в настоящее время в 69 оффшорных центрах мира обращается не менее 5 трлн долл. Однако эта оценка считается заниженной, поскольку в оффшорных центрах существуют не поддающиеся учету тайные счета.

Предоставление иностранным вкладчикам и инвесторам различных оффшорных привилегий — одно из главных средств конкуренции между странами по поводу привлечения иностранных капиталов. Оффшорные центры и зоны предоставляют иностранным экономическим субъектам следующие преимущества: налоговые льготы, отсутствие валютного контроля, возможность проведения операций с нерезидентами в любой иностранной валюте, списание затрат на месте, анонимность и секретность финансовых операций. Большинство оффшорных центров являются также «налоговыми гаванями», предоставляющими иностранным инвесторам следующие льготы в области налогообложения и оформления своих операций.

1. Налог на прибыль в них практически отсутствует или не превышает 1—2%; чаще всего он заменяется ежегодным сбором, который в разных центрах составляет 150—1000 долл. и не зависит от размеров доходов оффшорных компаний и банков. Налоги на вывоз доходов в форме дивидендов, процентов, роялти и т.д., как правило, не взимаются.

2. Процедура регистрации оффшорных компаний максимально упрощена: минимальный размер капитала обычно не устанавливается, личность владельцев фирм не подлежит разглашению, раскрытие их имен возможно лишь в случае расследования по факту совершения ими уголовного преступления.

3. Ограничения на вывод капитала отсутствуют: фирмы могут свободно осуществлять платежи и открывать депозитные счета в любой валюте и в любых зарубежных банках без ограничений.

4. Процедура управления оффшорной компанией предельно упрощена; чаще всего она управляется так называемой «секретарской» фирмой. Так, в странах Карибского бассейна оффшорные, или международные, компании чаще всего представлены номером или названием в справочнике. Их владельцы и акционеры зачастую неизвестны (или неуловимы), а директорами являются местные юристы, назначаемые адвокатами клиентов.

Собственников оффшорных компаний, банков и депозитов можно разделить на три основные группы.

— Центральные банки и государственные агентства некоторых развитых и развивающихся, особенно нефтедобывающих, стран. Так, Саудовская Аравия имеет на депозитах в оффшорных центрах около 40 млрд долл., или $\frac{1}{3}$ государственных валютных ресурсов.

— Транснациональные компании (ТНК) и банки, которые помещают свои средства в оффшорные центры главным образом с целью уклонения от налогов и проведения широкомасштабных валютных спекуляций.

— Частные инвесторы — юридические и физические лица, укрывающие свои средства от налогов либо отмывающие «грязные» деньги от преступного бизнеса.

Наиболее широко представлены в оффшорных центрах банки, которые имеют возможность в этих центрах:

— создавать оффшорные отделения и банки без соблюдения правил о минимальном объеме уставного капитала и требований о создании резервных фондов;

— выдавать ссуды без ограничения их объема и обеспечения необходимых гарантий;

— не представлять регулярные отчеты о финансовом положении и деятельности банка;

— не раскрывать сведений о клиентах банка.

Таким образом, основное преимущество оффшорного банка перед обычным коммерческим банком состоит в том, что его деятельность не ограничена множеством нормативов, в том числе касающихся создания обязательных резервов, и жесткой системой взимания налогов. Офф-

шорный банк способен обеспечить своим клиентам широкий набор услуг на международном рынке, открывая корреспондентские счета в банках — резидентах различных стран мира.

В специальной литературе проводится различие между оффшорными центрами и так называемыми «налоговыми гаванями» (или «налоговыми убежищами»). Как отмечалось выше, в оффшорных центрах создаются льготные условия для нерезидентов в области проведения ими финансово-кредитных операций с другими иностранными резидентами в иностранной валюте. В *«налоговых гаванях» устанавливается льготный налоговый режим, позволяющий обосновавшимся здесь компаниям или их филиалам укрывать значительные средства от налогообложения*. Если посмотреть списки оффшорных центров и «налоговых убежищ», то они практически совпадают. В некоторых странах существует льготное налогообложение только для некоторых видов доходов: в Люксембурге — для доходов банков, в Швейцарии и Лихтенштейне — для холдингов, посреднических и торговых компаний, а во многих островных оффшорных центрах действует полное освобождение от налогов любых доходов. В отличие от оффшорных центров «налоговые гавани» распространяют налоговые льготы не только на иностранные, но и на местные компании.

Особое внимание к налоговым гаваням проявляют судовладельческие фирмы, которые имеют возможность распределять владение, оперативное руководство, размещение офиса и регистрацию судна по четырём различным странам или административным территориям. По имеющимся оценкам, к началу 90-х годов 31% мирового флота (в расчете по брутто-регистрационному тоннажу) ходило по морям «под *удобным флагом*», т.е. были зарегистрированы в странах, осуществляющих открытую регистрацию судов и предъявляющих заниженные требования к техническому состоянию и квалификации экипажа. В настоящее время открытую регистрацию судов осуществляют следующие страны: Либерия, Панама, Кипр, Коста-Рика, Марокко, Сингапур и Сан-Марино, а также ряд оффшорных зон (Багамы, Бермуды и др.).

Открытая регистрация судов под «удобным флагом» дает возможность судовладельцам пользоваться следующими преимуществами:

— использовать упрощенную процедуру регистрации судов, при которой судовладельцам предъявляются заниженные требования к техническому состоянию судна и квалификации экипажа;

— получать значительные прибыли, поскольку регистрационные сборы составляют не более 1 долл. за регистрационную тонну. Ежегодная плата за регистрацию составляет от 10 до 40 центов за тонну в год. Благодаря этому, например, английская компания «Бритиш петролеум» смогла сэкономить 2 млн долл. на регистрации своего флота «под удобным флагом».

Обратной стороной регистрации «под удобным флагом» является повышенная аварийность зарегистрированных таким образом судов, поскольку, как отмечалось выше, к ним предъявляются заниженные требования к техническому состоянию и составу экипажа. Так, по имеющимся оценкам, среднемировой коэффициент выбытия тоннажа морских судов составляет 0,4%, тогда как у судов «под удобным флагом» он не опускается ниже 0,7%.

«Родчелские правила» — правила, разработанные специальной международной комиссией по надзору за «удобным флагом», созданной Международной федерацией транспортных рабочих (International Transport Worker's Federation).

Особенности и механизмы функционирования оффшорных центров позволяют им быть важнейшим звеном в международной системе отмыывания «грязных» денег. По данным ООН, ежегодные доходы международной организованной преступности составляют не менее 1 трлн долл., что превышает доходы 500 крупнейших компаний мира и совокупные доходы наименее развитых стран. Функционирование оффшорных центров позволяет преступным синдикатам сравнительно легко отмыывать огромные суммы.

В последние годы предпринимаются попытки разработать международные правила и нормативы. На состоявшейся летом 1996 г. в Стокгольме международной конференции банковских инспекторов представители органов надзора из 138 стран (в том числе оффшорных центров) пришли к соглашению о необходимости ускорить внедрение минимальных стандартов по надзору за международными банковскими операциями. В подготовленном для конференции обзоре отмечалось, что 20% стран не требуют сводной финансовой информации о глобальных операциях банков, а около 80% испытывают трудности при проверке надежности таких данных на местах, так как правовые нормы ряда стран не позволяют использовать все инструменты анализа, имеющиеся в распоряжении надзорных органов. Участники стокгольмской конференции

призывали расширить сотрудничество между надзорными органами страны, где зарегистрирован банк, и страны нахождения его филиалов и отделений; ускорить разработку правил определения эффективности деятельности национальных органов надзора и процедуры проведения ими проверок в стране нахождения заграничных филиалов банков; совершенствовать стандарты по надзору в этих странах.

Операции российских банков в оффшорных центрах. В последние годы не только активизировалась зарубежная деятельность российских банков, но и сохраняются значительные масштабы нелегального вывоза капиталов из России, который, по разным оценкам, составляет 10—20 млрд долл. в год; при этом $\frac{2}{3}$ вывезенных капиталов оседают на оффшорных счетах западных банков.

Открытие международного частного банка в таких странах, как Кипр, Науру и др., не отнимает у российского бизнесмена много сил и не сопряжено с невыполнимыми требованиями. В настоящее время в России оффшорную компанию можно приобрести за 2—5 тыс. долл., хотя иногда предлагаются услуги и по более низким ценам. При этом российским банкам и предприятиям предоставляются услуги в двух формах: 1) в форме открытия в российском банке корреспондентского счета оффшорного банка; 2) в форме регистрации оффшорного банка или представительства для заказчика.

С помощью оффшорного представительства российские банки и другие экономические субъекты могут пользоваться всем спектром банковских услуг, среди которых: управление активами, операции с ценными бумагами и иностранной валютой, трастовые и инвестиционные операции, хранение ценностей, юридические и консультационные услуги, информационное обслуживание. При этом соблюдаются такие характеристики оффшорного бизнеса, как прибыльность, конфиденциальность, налоговое планирование и юридическая безопасность (защита от ареста). Понятно, что такими услугами могут пользоваться только наиболее крупные банки.

По Закону РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (№ 3615-1 от 10 октября 1992 г.) приобретение или создание оффшорной компании является валютной операцией, связанной с движением капитала. Все подобные операции требуют наличия лицензии Центрального банка России (ЦБР). Однако, как показывает опыт, в подавляющем большинстве случаев резиденты, приобретающие компанию в офф-

шорном центре, такой лицензии не имеют, что свидетельствует, по меньшей мере, об их «правовой безграмотности». Фирмы, занимающиеся продажей готовых оффшорных компаний, часто умалчивают о необходимости лицензии ЦБР, так как это повысило бы цену оффшорной компании в несколько раз. В соответствии с названным выше Законом резиденты, осуществляющие валютные операции, связанные с движением капитала, обязаны вести строгий учет и составлять отчеты по проводимым ими валютным операциям, чтобы не нарушить еще и валютное законодательство.

Следует признать, однако, что нарушения валютного законодательства и процесс бесконтрольного вывоза капитала из России продолжают-ся. В последнее время большую роль в этом процессе играют банки стран Балтии, превратившиеся в «транзитный форпост» движения частных оффшорных депозитов из России на Запад через механизм многочисленных корреспондентских счетов. По имеющимся оценкам, сегодня через балтийские банки проходит до 50% всего вывоза капитала из России.

Конечно, власти России пытаются бороться с незаконным вывозом средств из страны. Так, еще в октябре 1994 г. в письме «О порядке осуществления операций, связанных с движением капитала» ЦБР выразил свое негативное отношение к незаконной регистрации россиянами компаний в оффшорных центрах и «налоговых гаванях». В феврале 1995 г. ЦБР направил в банки Бельгии и Люксембурга письмо с просьбой «не допустить нарушений российского законодательства» о валютном контроле. ЦБР стремился к тому, чтобы счета, незаконно открытые россиянами в этих банках, были закрыты.

В 1999 г. ЦБР было предоставлено право контролировать отношения коммерческих банков с оффшорами, что, по официальным оценкам, позволило уменьшить утечку капитала на 40%. Если в начале 1999 г. в оффшорные центры переводилось из России около 1 млрд долл. в месяц, то через два месяца после принятия названных мер эта сумма сократилась до 500 млн долл., а в январе 2000 г. составила всего 275 млн долл. В стране продолжают обсуждаться новые меры по предотвращению утечки капиталов и возвращению «беглых» капиталов в экономику страны. Главным же условием возврата хотя бы части выведенных за рубеж средств является прежде всего стабилизация общеэкономических условий в стране и создание благоприятного инвестиционного климата.

Перспективным направлением оффшорного бизнеса является разработка схем деятельности на мировых рынках ценных бумаг. Появление оффшорных взаимных фондов и инвестиционных компаний различных типов стало одним из наиболее характерных элементов «инвестиционного бума», который отмечается во всех основных оффшорных юрисдикциях с начала 90-х годов. Данное направление актуально, в первую очередь, для банков и других предприятий финансового сектора.

Наконец, увеличится роль оффшорных схем в формировании транснациональных хозяйственных систем, когда оффшорные и различные «льготные» фирмы будут встраиваться в систему внешних филиалов российского предприятия. Ведь во многих случаях разработка оффшорных схем является для них экономически обоснованным, а иногда и единственно возможным шагом. Представим себе, что производственные мощности находятся в одной стране, рынок сбыта — в другой, а финансовые ресурсы — в третьей. А ведь это вполне типично не только для иностранных транснациональных корпораций, но и для многих российских фирм.

Как крупнейшие, так и многие средние российские компании имеют широкие зарубежные связи и внешние капиталовложения. Поскольку в российских городах появляется все большее число штаб-квартир отечественных финансово-промышленных групп, оффшорные схемы будут нацелены на преодоление иностранных налоговых барьеров. Однако качество оффшорных технологий для этого должно быть как минимум на порядок выше, чем то, которое достаточно для базовых оффшорных схем.

Опыт создания оффшорных центров в России. В России имеется опыт создания так называемых внутренних оффшорных зон, наиболее известными из которых являются «Ингушетия», «Калмыкия» и «Алтай», в которых для привлечения компаний-резидентов этих зон были отменены все местные налоги, а остальные уменьшены до разрешенного законом минимума. Например, ставка дорожного налога снижается до 0,03% для торговых операций и до 0,4% для прочих операций (обычная ставка составляет 1%). Вместо местных налогов регистрируемые в зоне компании уплачивают фиксированный годовой сбор, составляющий 6800 долл. в «Ингушетии», 3953 долл. — в «Калмыкии» и 3000 долл. — в «Алтае». Эти сборы приносили двум первым зонам до 20 млн долл. в год.

В отличие от рассмотренных выше оффшорных зон, которые рассчитаны на привлечение иностранных юридических и физических лиц (нерезидентов), российские оффшоры привлекают отечественных экономических субъектов (резидентов) и направлены в основном на развитие территорий и республик, где создаются такие зоны. Результаты их деятельности весьма неоднозначны и противоречивы, что во многом обусловлено отсутствием развитой правовой базы и несоблюдением уже принятых законов.

Перспективы развития оффшорного бизнеса в России во многом зависят от разработки законодательных актов, четко регулирующих процессы создания и функционирования оффшорных зон и территорий и предусматривающих жесткие санкции за нарушение законодательства. Важно также добиться того, чтобы принятые законы неукоснительно соблюдались. Как показывает опыт, практика принятия постановлений центральных и местных органов по предоставлению налоговых и прочих льгот в отдельных зонах себя не оправдала, поскольку многие льготы предоставлялись без достаточного экономического обоснования.

4.4. Налогообложение иностраннх инвесторов в зарубежных странах

В различных странах мира в отношении регулирования и налогообложения иностранных компаний может быть установлен:

- режим наибольшего благоприятствования, при котором ко всем иностранным инвесторам применяется одинаковый налоговый режим;
- национальный режим, при котором в области налогообложения иностранному инвестору предоставляются те же права и предъявляются те же требования, что и местным инвесторам.

В последнее время в большинстве экономически развитых стран в отношении иностранных инвесторов применяется национальный режим налогообложения. Хотя налоговые законодательства разных стран различаются между собой по соотношению (удельному весу) различных налогов и сборов, по величине налоговых ставок, по способам исчисления налоговой базы (т.е. налогооблагаемых сумм), набор налогов в

целом почти одинаков. Во всех странах налоги делятся по способу взимания на две большие группы: прямые и косвенные. К прямым налогам, которые взимаются непосредственно с доходов или стоимости имущества налогоплательщика, относятся налог на прибыль предприятий (корпорационный налог), подоходный налог с физических лиц, земельные, имущественные и др. налоги. К косвенным налогам, которые рассчитываются как доля от цены продукции и включаются в цену или тариф оплачиваемого потребителем товара или услуги, относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, регистрационные сборы и т.д.

При принятии решения о вложении капитала в той или иной стране инвесторы прежде всего обращают внимание на уровень налогообложения, особенно на ставки налога на прибыль предприятий (корпорационный налог). Ставки налогов на прибыль компаний в странах ЕС см. в табл. 5.

Таблица 5

Налоги на прибыль компаний в странах—членах ЕС в 2003 г.

Страна	Ставка налогов (в %)
Австрия	34
Германия	25 (39,3 с учетом налога солидарности и промышленного налога)
Бельгия	36
Дания	30
Испания	35
Финляндия	29
Франция	34,33
Греция	35
Ирландия	12,5; в промышленности — 10
Италия	34
Люксембург	30
Нидерланды	34,5
Португалия	30
Великобритания	30
Швеция	28

Источник: Rev. de l'OFCE. P., 2003. № 87. P. 377—405.

Различаются по странам ЕС ставки и других налогов. Так, ставки налога на доходы нерезидентов в форме дивидендов колеблются от 0%

в Великобритании до 32,4% в Италии и 40% в Греции; на доходы в форме процентов — с 0% в Дании, Люксембурге и Нидерландах до 45% во Франции; на доходы от продажи патентов, поу-хау и т.д. — от 0% в Нидерландах до 25% в Германии и Великобритании и 33,3% во Франции.

В странах ЕС действуют различные правила создания новых предприятий, для которых установлены разные минимальные объемы капитала и наблюдаются разные издержки их создания.

В **Германии** издержки создания общества с ограниченной ответственностью с минимальным капиталом в 25 тыс. евро составляют около 450 марок, включая расходы на внесение в торговый реестр, на публикацию сообщения в печати и на услуги нотариуса.

В **Австрии** для создания общества с ограниченной ответственностью с минимальным капиталом в 35 тыс. евро и акционерного общества с минимальным капиталом в 75 тыс. евро требуется расходовать сумму, равную 10—15% стоимости капитала.

В **Бельгии** для создания акционерного общества с минимальным капиталом в 60 тыс. евро необходимы следующие расходы: регистрационный сбор — 0,5% стоимости капитала; расходы на внесение компании в торговый реестр — 75 евро; расходы на публикацию сообщения в «Монитор бельж» — 150 евро; оплата услуг нотариуса — 495 евро. Следует представить финансовый план развития компании на два года и указать источники и фонды его финансирования, а также меры в случае банкротства.

В **Дании** расходы на создание общества с ограниченной ответственностью с минимальным капиталом в 17 тыс. евро составляют около 900 евро, в том числе 300 евро на регистрацию. Для создания акционерного общества с минимальным капиталом в 65 тыс. евро необходимы 1800 евро, в том числе на регистрацию 400 евро.

В **Испании** для создания акционерного общества с минимальным капиталом в 60 тыс. евро расходы составляют: на регистрацию — 1% стоимости акционерного капитала; на внесение общества в торговый реестр — около 500 евро; на услуги нотариуса — 0,2% стоимости капитала. До регистрации компания должна поместить в банк или сберегательную кассу сумму, равную стоимости акционерного капитала.

В **Финляндии** на создание акционерной компании с минимальным капиталом в 10 тыс. евро требуется 240 евро. Кроме того, для введения

в состав правления лица, не являющегося выходцем одной из стран ЕС, необходимо еще 85 евро, чтобы получить предварительное разрешение в министерстве торговли и промышленности. Документы, представляемые на регистрацию, должны быть переведены на финский или шведский язык.

Во **Франции** для создания общества с ограниченной ответственностью с минимальным капиталом расходы составляют максимум 700 евро, в том числе на регистрацию — 200 евро и на публикацию в специальной газете — 150—500 евро. Для создания акционерного общества с минимальным капиталом в 40 тыс. евро требуется 900 евро, в том числе на регистрацию — 200 евро и на публикацию сообщения — 400—700 евро.

В **Греции** для создания общества с ограниченной ответственностью с минимальным капиталом в 20 тыс. евро или акционерной компании с минимальным капиталом в 60 тыс. евро необходима сумма, составляющая от 6 до 10% стоимости капитала.

В **Ирландии** создание общества с ограниченной ответственностью (минимальная сумма капитала в этой стране не установлена) сопряжена со следующими расходами: оплата права на внесение доли капитала — 1% от стоимости капитала; регистрационный сбор — около 200 евро; прочие расходы (печатание устава, изготовление печати и др.) — 25 евро. Приобретение готовой компании («пустышки») обойдется в 400 евро, для этого следует обратиться к адвокату.

В **Италии** для создания общества с ограниченной ответственностью с минимальным капиталом в 10 тыс. евро необходимы 2100 евро, которые распределяются следующим образом: оплата права на внесение доли капитала — 1% его стоимости, или 100 евро; услуги нотариуса — 1200 евро; публикация сообщения в «Официальном бюллетене компаний» — около 100 евро; прочие расходы (на регистрацию, подписи документов и др.) — около 700 евро. При создании акционерного общества с минимальным капиталом в 100 тыс. евро издержки составляют около 3700 евро.

В **Люксембурге** минимальный капитал общества с ограниченной ответственностью составляет 12 тыс. евро; расходы на его создание составляют около 850 евро, в том числе: на право внесения доли в капитал — 1% общей стоимости капитала; на внесение в торговый реестр — 120 евро; на публикацию сообщения — 250 евро; на услуги

нотариуса — 225 евро. Для создания акционерной компании с минимальным капиталом в 30 тыс. евро требуется около 1700 евро, в том числе на право внесения доли в капитал — 1% общей стоимости капитала; на внесение в торговый реестр — 120 евро; на публикацию сообщения — 320 евро; на услуги нотариуса — около 1000 евро. Если иностранный гражданин претендует на руководство создаваемой компанией, он должен подтвердить свою квалификацию и получить соответствующий сертификат в министерстве средних классов.

В *Нидерландах* для создания акционерной компании с минимальным капиталом в 20 тыс. евро необходимы 2270 евро, в том числе оплата права внесения доли в капитал — 1% общей стоимости капитала и оплата услуг нотариуса. В этой стране досье с документами о создании компании следует представлять в министерство юстиции, чтобы получить его одобрение.

В *Португалии* минимальный капитал акционерного общества составляет 25 тыс. евро; издержки его создания составляют около 2000 евро.

В *Великобритании* минимальный размер капитала общества с ограниченной ответственностью не установлен, и для его создания требуется 1800 евро. Готовую к использованию компанию можно приобрести за 300 евро. Процесс создания публичной компании с ограниченной ответственностью следует начинать с получения сертификата, удостоверяющего регистрацию компании и предоставление ей права начать свою деятельность в Великобритании.

В *Швеции* акционерная компания должна иметь минимальный капитал в 10 тыс. евро; для его создания требуется 130 евро; приобретение готовой к регистрации компании обойдется в 1000 евро, включая оплату услуг адвокатов.

4.5. Налогообложение иностраннх инвесторов в России

По действующему в России налоговому законодательству (Налоговому кодексу РФ) налоговая система страны включает налоги трех уровней.

1. Федеральные налоги и сборы, к которым относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды сырья;
- налог на доходы от капитала;
- подоходный налог с физических лиц;
- взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;
- государственная пошлина;
- таможенная пошлина и таможенные сборы;
- налог на пользование недрами;
- налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;
- сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- лесной налог;
- водный налог;
- экологический налог;
- федеральные лицензионные сборы.

2. К региональным налогам и сборам, взимаемым на территории субъектов РФ, относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на недвижимость;
- дорожный налог;
- транспортный налог;
- налог с продаж;
- налог на игорный бизнес;
- региональные лицензионные сборы.

3. К местным налогам и сборам, устанавливаемым органами местного самоуправления, относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- налог на рекламу;
- налог на наследование или дарение;
- местные лицензионные сборы.

Подробный анализ налоговой системы России выходит за рамки данного курса, поэтому следует остановиться на общей характеристике

налоговой системы РФ и на важнейших налогах, взимаемых с иностранных инвесторов. Классификация налогов представлена в табл. 6.

Таблица 6

Классификация налогов, взимаемых на территории РФ

Критерий	Виды налогов
По органу, устанавливающему налог	Федеральные налоги. Региональные налоги. Местные налоги
По порядку введения	Общеобязательные (все федеральные налоги). Факультативные (региональные и местные, которые могут отменяться и вводиться)
По субъекту налогообложения	Налоги на физических лиц. Налоги на юридических лиц. Смешанные (на физических и юридических лиц), например, госпошлины
По объекту налогообложения	Налоги на доходы (на прибыль, на доходы физич. лиц). Налоги на потребление (НДС, акцизы, социальные взносы). Налоги на капитал или имущество
По способу взимания	Прямые налоги, уплачиваемые получателем дохода. Косвенные налоги, взимаемые через цену товара или услуг
По периодичности взимания	Регулярные налоги, взимаемые постоянно. Разовые налоги, взимаемые в отдельных случаях (госпошлина, налог на наследство и др.)
По целевому назначению	Общие — для формирования госбюджета. Специальные — для финансирования конкретных расходов (социальные взносы, водный налог, транспортный и др.)

Иностранное юридическое лицо, решившее начать свою деятельность в РФ, обязано встать на учет в государственной налоговой инспекции. Если оно осуществляет эту деятельность в нескольких местах на территории РФ, то в каждом из них оно обязано встать на учет в соответствующей налоговой инспекции, независимо от того, будет ли в дальнейшем его деятельность признана подлежащей налогообложению или нет.

Иностранное юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность на территории РФ через постоянное представительство, является плательщиком налога на прибыль. Понятие постоянного

представительства используется для того, чтобы определить налоговый статус иностранного юридического лица в РФ, и не имеет организационно-правового значения.

Постоянное представительство¹ — любое место регулярного осуществления деятельности иностранного юридического лица (филиала, отделения, бюро, конторы, агентства, организации и т.д.), которая позволяет извлекать доход на территории РФ.

Иностранные юридические лица обязаны встать на налоговый учет в России, независимо от того, будет ли их дальнейшая деятельность признана налоговым органом подлежащей налогообложению или нет. Иными словами, основанием для постановки на учет в налоговом органе служит сам факт начала деятельности иностранной фирмы в РФ, а не наличие или отсутствие у нее налоговых обязательств. Установлена ответственность за уклонение от постановки на учет в налоговом органе в виде штрафа.

Для целей налогообложения не имеет значения, есть ли у иностранной фирмы разрешение на открытие представительства (аккредитация).

При постановке на учет отделению иностранного юридического лица присваивается идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), который указывается во всех документах, представляемых в налоговые органы.

Коммерческие банки и иные кредитно-финансовые учреждения открывают рублевые, валютные, депозитные и иные счета налогоплательщикам — иностранным фирмам только при представлении ими подлинника справки о постановке на учет в налоговом органе РФ.

В области налогообложения для коммерческих организаций с иностранными инвестициями (КОИИ) и других форм прямых инвестиций в РФ установлен национальный режим, означающий, что они уплачивают налоги, установленные действующим на территории РФ законодательством для национальных предприятий. Кроме того, на совместные предприятия с иностранным капиталом распространяется общий правовой режим льготного налогообложения, как и для российских предприятий.

Основополагающими понятиями налогообложения являются налоговая база и налоговая ставка. **Налоговая база представляет собой**

¹ Налоговый термин «постоянное представительство» не совпадает с термином «представительство», употребляемым в гражданском законодательстве.

стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения. Налоговая ставка — величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Налогоплательщики — коммерческие организации исчисляют налоговую базу по итогам каждого налогового периода на основе данных регистра бухгалтерского учета и (или) на основе других документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению.

1. Налог на прибыль (корпорационный налог) относится к числу прямых налогов, т.е. налогов, взимаемых непосредственно с прибыли, получаемой в процессе деятельности налогоплательщика. В настоящее время базовая ставка налога на прибыль в России составляет 24%. Субъекты РФ вправе сами устанавливать ставку налога на прибыль. Налоговая база при расчете налога на прибыль от реализации в самом общем виде определяется следующим образом:

$$НО = В_p - НДС - С_c - КР - УР,$$

где НО — налогооблагаемая база,
 $В_p$ — выручка от реализации,
 НДС — налог на добавленную стоимость,
 $С_c$ — себестоимость продукции,
 КР и УР — соответственно коммерческие и управленческие расходы (вместе это дополнительные расходы — ДР).

Пример: Выручка КОИИ от реализации продукции в 2005 г. равна 1200 тыс., НДС — 200 тыс., себестоимость продукции — 600 тыс., коммерческие расходы — 100 тыс. и управленческие расходы — 100 тыс.

Налогооблагаемая прибыль $1200 - 200 - 600 - 100 - 100 = 200$ тыс.

Налог на прибыль $(200 \times 24) : 100 = 48$ тыс.

Иностранные юридические лица, не имеющие постоянных представительств в РФ, также выплачивают налог на дивиденды и проценты, полученные на территории РФ, на доходы от фрахта, морских, воздушных, автомобильных и железнодорожных перевозок, от аренды, использования лицензий и авторских прав и др.

Справку об авансовых взносах налогов в бюджет, рассчитанных на основе предполагаемой суммы прибыли, коммерческие организации должны сдавать в органы Министерства по налогам и сборам не позднее чем за 20 дней до конца квартала, а в течение 5 дней после пред-

ставления справки следует внести эти взносы в бюджет. По окончании квартала следует представить в налоговую инспекцию квартальный отчет и расчет возврата из бюджета переплаченных сумм (если таковые будут иметь место).

2. Налог на добавленную стоимость (НДС) является косвенным налогом, сумма которого относится на себестоимость продукции, т.е. включается в ее цену и оплачивается потребителем. НДС облагаются: а) обороты по реализации на территории РФ товаров, выполненных работ и услуг; б) стоимость товаров, ввозимых на территорию РФ; в) любые денежные средства, поступающие от контрагентов, кроме взносов в уставный фонд, средств на целевое финансирование и на осуществление совместной деятельности.

Базовая ставка НДС составляет 18%, хотя, по некоторым оценкам, оптимальная ставка НДС должна составлять не более 10—15%. По продовольственным товарам (за исключением подакцизных) ставка НДС снижена до 10%. Суммы собранного НДС поступают в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов Федерации.

Пример: Стоимость единицы продукции предприятия равна 100. При определении цены этой продукции в нее включается НДС по ставке 18%. Таким образом, цена единицы продукции будет равна:

$$100 + (100 \times 18):100 = 100 + 18 = 118.$$

Иностранные юридические лица, осуществляющие коммерческую деятельность на территории РФ, делятся на две категории:

1) иностранные юридические лица, состоящие на учете в налоговом органе РФ, исчисляют и уплачивают НДС самостоятельно в порядке, установленном для российских предприятий;

2) иностранные юридические лица, не состоящие на учете в налоговых органах РФ, уплачивают НДС через российского партнера.

3. Налог на имущество — прямой налог, зачисляемый в бюджеты субъектов Федерации. Плательщиками налога на имущество являются постоянные представительства и другие обособленные подразделения иностранных компаний, банков и организаций. Этим налогом облагаются:

1) основные средства (включая взятые в аренду с правом последующего выкупа), т.е. здания (в том числе жилые), сооружения, переда-

точные и транспортные средства, устройства, машины, оборудование и другие виды основных средств;

2) нематериальные активы — права пользования земельным участком и природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, включая лицензии на определенный вид деятельности, организационные расходы, торговые марки, товарные знаки;

3) запасы и затраты, включающие производственные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, готовую продукцию и товары.

Основой для определения стоимости имущества является остаточная стоимость, которая определяется как разница между первоначальной стоимостью (стоимостью приобретения) и износом, начисленным по законам страны постоянного местопребывания иностранного юридического лица. Для целей налогообложения определяется среднегодовая стоимость имущества за отчетный период — квартал, полугодие, 9 месяцев, год. КОИИ представляют в налоговые органы только квартальные расчеты среднегодовой стоимости и налога на имущество.

От налога на имущество освобождаются дипломатические представительства и приравненные к ним организации, а также имущество, полученное в аренду по заключенному договору без права последующего выкупа.

Налог на имущество стал одной из причин реинвестиций американской компанией ИБМ средств, вложенных в производство персональных компьютеров на заводе «Квант» в Зеленограде. ИБМ ввезла в Россию оборудование на 2 млрд долл. и установила его на заводе, надеясь, что это обеспечит ей значительную экономию издержек по сравнению с импортом продукции. Однако необходимость платить налог за владение этим имуществом и отмена российским парламентом льгот по беспошлинному ввозу компонентов, предоставленных ранее правительством России, лишили компанию преимущества перед импортерами компьютеров, которые пользуются различными льготами, что заставило ИБМ свернуть производство в России.

4. Единый социальный налог, взимаемый с 1 января 2005 г. по ставке 26%. За счет этого налога осуществляются отчисления в Пенсионный фонд, на медицинское страхование и др.

5. Другие налоги и сборы, к которым относятся налоги, включаемые в затраты производства или уменьшающие налогооблагаемую базу, федеральный транспортный налог, подоходный налог с физических лиц, различные местные налоги и т.д.

Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность введения специального налогового режима, который представляет собой особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в соответствии с федеральными законами. К специальным налоговым режимам относятся:

- упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства;
- система налогообложения в особых экономических зонах;
- система налогообложения в закрытых административно-территориальных образованиях;
- система налогообложения при выполнении договоров концессии;
- система налогообложения при заключении соглашений о разделе продукции.

Действующие в России налоговые льготы для предприятий, в том числе для КОИИ, принимают в основном следующие формы:

1) двухлетний налоговый капикулы для отдельных типов капиталовложений;

2) льготный режим налогообложения, сходный по структуре с режимом для российского малого бизнеса;

3) **инвестиционный налоговый кредит**, который представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором КОИИ может в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных на эту сумму процентов. Такой кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам. Его срок — от одного до пяти лет.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен КОИИ при наличии хотя бы одного из следующих условий:

- проведение организацией НИОКР либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание новых рабочих мест или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

— осуществление организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

— выполнение организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.

Определенные налоговые льготы иностранным инвесторам могут предоставлять региональные и местные власти.

По признанию специалистов, действующая в России налоговая система пока слабо способствует стимулированию инвестиционной активности как российских, так и иностранных инвесторов, поскольку носит преимущественно репрессивный характер. Сдерживают инвестиционную активность и такие факторы, как конфискационный налоговый режим, в том числе высокие налоговые ставки, множественность налогов, авансовый характер платежей, частые изменения в налоговом законодательстве, нередко противоречащие друг другу. Сложная и противоречивая налоговая система фактически стимулирует стремление предпринимателей к уклонению от уплаты налогов. Иностранные компании, которые в целом пытаются не нарушать налоговое законодательство, часто становятся объектом пристального внимания со стороны налоговых ведомств, поскольку представляют для них легкую цель.

Как отмечалось во французском журнале «Вестник международной торговли» (МОСІ), опубликовавшем рекомендации для французских предпринимателей на тему «Как преуспеть в России», хотя уровень ставок корпорационных налогов в России ниже, чем во Франции, методы расчета налогооблагаемой базы и принципы бухгалтерского учета в целом значительно отличаются от принятых на Западе, что создает дополнительные трудности для западных партнеров. Существенный налоговый риск связан также с тем, что структура налоговой системы России очень сложна и к тому же подвержена частым изменениям. «Все это приводит к тому, что даже честным налогоплательщикам трудно уследить за этими изменениями и выплачивать все налоги. Именно поэтому эта область должна быть объектом пристального внимания и тщательного анализа со стороны западных инвесторов».

Хотя в России предпринимаются меры по предоставлению налоговых льгот иностранным инвесторам, их эффект пока в целом незначи-

телен, что, очевидно, требует системного подхода к созданию благоприятного инвестиционного климата в стране на основе координации законодательной, налоговой, таможенной и др. направлений политики.

В Законе «Об иностранных инвестициях» 1999 г. впервые введено понятие *«совокупной налоговой нагрузки»*, которая представляет собой *расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате иностранным инвестором*. Совокупная налоговая нагрузка включает:

- ввозные таможенные пошлины (за исключением таможенных пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами в соответствии с законодательством РФ);

- федеральные налоги (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории РФ);

- взносы в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ).

Введение совокупной налоговой нагрузки позволит иностранному инвестору:

- во-первых, оценить экономическую эффективность инвестиционного проекта;

- во-вторых, юридически зафиксировать эту денежную сумму в качестве определенного базового ориентира, чтобы в дальнейшем при реализации инвестиционного проекта можно было бы оценить, насколько изменилась налоговая нагрузка и в какую сторону — увеличения или уменьшения.

В случае неблагоприятного изменения налоговой нагрузки иностранный инвестор вправе апеллировать к гарантиям, доказывая, что совокупная налоговая нагрузка превысила расчетную норму, что, в свою очередь, препятствует нормальной реализации инвестиционного проекта.

Как считают эксперты, для повышения конкурентоспособности российской налоговой системы на международном уровне концепция ее долгосрочного развития должна предусматривать¹:

- установление и государственную гарантию сохранения ставок прямых налогов на уровне ниже среднемировых;

¹ Налоговая политика и практика. М., 2005. № 12. С. 25.

- дальнейшее расширение налогооблагаемой базы и снижение ставок личного и корпорационного налогообложения доходов;
- изменение соотношения между личными и корпорационными подоходными налогами;
- устранение искажающего воздействия налогов на сбережения и заимствования — налогов на доходы, на прирост капитала, на доходы в виде процентов и дивидендов;
- сближение личного подоходного налога и страховых взносов по социальному страхованию;
- освобождение от налогообложения инвестиций в производство и производительных накоплений граждан и предприятий.

4.6. Режим регистрации компаний с иностранным капиталом в зарубежных странах

Для целенаправленного государственного регулирования иностранных инвестиций очень важна организация их регистрации. Осуществляя такую регистрацию, государство получает возможность защитить в необходимых масштабах национальный рынок и стимулировать приток иностранных инвестиций в приоритетные отрасли и регионы страны. В то же время в условиях нестабильной экономики иностранные инвесторы нуждаются в дополнительных по сравнению с местными предпринимателями государственных гарантиях, которые могут быть обеспечены только при условии особого порядка регистрации предприятий с участием иностранных капиталов.

Таким образом, особый порядок регистрации коммерческих организаций с иностранными инвестициями (КОИИ) отвечает интересам как принимающих стран, так и иностранных инвесторов.

Хотя большинство стран мира придерживается принципа национального режима в отношении иностранных инвесторов, это не означает отсутствия в них отдельных ограничений для иностранных предпринимателей. Страны по-разному подходят к вопросу о необходимости предварительного разрешения на осуществление прямых инвестиций на их территории. В одних странах такое разрешение требуется только в неко-

торых случаях, в других — для всех инвестиций. Во многих странах действуют национальные органы, осуществляющие контроль за созданием и функционированием предприятий с иностранным участием. Эти функции могут выполнять центральный банк страны, министерства экономики, финансов или промышленности, а также специально созданные для этой цели органы. Так, в Финляндии этим занимается Совецательная комиссия по иностранным капиталовложениям при министерстве торговли и промышленности, в Португалии — Институт торговли, туризма и инвестиций и т.д. В большинстве стран мира существуют специальные торговые реестры (регистры), в которых регистрируются все действующие в стране фирмы и предприятия, в том числе и с иностранными инвестициями.

Заявка на регистрацию в торговом реестре подается по установленной форме, в которой обычно указываются:

— почтовые адреса, гражданство и место жительства учредителей (если учредитель — юридическое лицо, то данные о его компаньонах), членов правления, их заместителей, директора (президента) и его заместителей, ревизоров и их заместителей;

— фирменное название, общая номинальная стоимость акций после подписки на них;

— документ, заверяющий дееспособность упомянутых должностных лиц и компетентность ревизоров.

К заявке обычно требуется приложить следующие документы:

- 1) оригиналы и копии устава и договора;
- 2) копию протокола учредительного собрания;
- 3) копию протокола о выборе членов правления, их заместителей, директора и ревизора и их заместителей;
- 4) справку банковского учреждения о сумме, внесенной на отдельный счет;
- 5) разрешение государственного органа (если оно требуется).

В ходе регистрации осуществляется проверка всех этих данных, в том числе и с помощью запросов. Срок регистрации обычно составляет 1—3 месяца. За регистрацию взимается специальный сбор.

4.7. Регистрация коммерческих организаций с иностранными инвестициями в России

В России государственной регистрации подлежат все вновь создаваемые, реорганизуемые и ликвидируемые коммерческие и некоммерческие организации. При такой регистрации осуществляется проверка соответствия процедур создания, реорганизации или ликвидации юридических лиц действующему законодательству.

За годы реформ процедура государственной регистрации предприятий с участием иностранного капитала менялась, как в калейдоскопе. Иностранному инвестору довольно трудно было уследить за сменой полномочий российских государственных органов, контролирующих вложение иностранных капиталов в экономику страны. В самом начале 1990-х годов государственным органом, осуществлявшим регистрацию предприятия с иностранными инвестициями, было Министерство финансов РСФСР или иные уполномоченные на это органы. Так, предприятия с объемом иностранных инвестиций свыше 100 млн руб. регистрировались Министерством финансов с разрешения правительства. В ноябре 1991 г. министерство разделило свою компетенцию с администрацией субъектов РФ. В мае 1992 г. функции по регистрации иностранных инвестиций были переданы Комитету по иностранным инвестициям при Минфине России. Позже этот комитет был расформирован, и было создано Российское агентство международного сотрудничества и развития, которое также было ликвидировано.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 6 июня 1994 г. № 655 при Министерстве экономики создана Государственная регистрационная палата. Ее наделили функциями регистрации предприятий с иностранными инвестициями, ведения государственного реестра таких предприятий. В этом органе должна была производиться государственная регистрация только двух типов предприятий с иностранными инвестициями: предприятий, объем иностранных инвестиций в которые превышает 100 млн руб., и предприятий топливно-энергетического комплекса (независимо от объема иностранных инвестиций). В других слу-

чаях регистрация производится уполномоченными органами республик, краев, областей. Таким образом, функции регистрации коммерческих организаций осуществляет *Государственная регистрационная палата*, которая была создана на основе постановления Правительства РФ от 6 июня 1994 г. на правах государственного учреждения при Министерстве экономики РФ. В сентябре 1998 г. она была передана в ведение Министерства юстиции РФ.

Сегодня круг полномочий Государственной регистрационной палаты включает следующие функции:

- государственная регистрация КОИИ, независимо от их объема и доли в уставном капитале, осуществляющих деятельность в нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей и угледобывающей отрасли народного хозяйства;
- государственная регистрация КОИИ, у которых объем иностранных инвестиций в уставном капитале превышает 100 тыс. руб.;
- регистрация изменений в учредительных документах КОИИ, зарегистрированных в субъектах РФ, в случае, если объем иностранных инвестиций в уставном капитале превышает 100 тыс. руб.;
- ликвидация КОИИ, зарегистрированных Палатой;
- ведение Государственного реестра коммерческих организаций с иностранными инвестициями, зарегистрированных на территории РФ;
- аккредитация представительств иностранных компаний на территории РФ;
- ведение Сводного государственного реестра аккредитованных на территории РФ представительств иностранных компаний;
- регистрация филиалов иностранных юридических лиц на территории РФ;
- ведение Государственного реестра филиалов иностранных юридических лиц, зарегистрированных на территории РФ;
- регистрация российских инвестиций за рубежом;
- ведение Сводного государственного реестра российских инвестиций за рубежом;
- координация работы регистрационных органов на территории РФ по вопросам, входящим в компетенцию Палаты;
- выполнение справочно-аналитической и информационной работы;
- предоставление выписок из государственных реестров;

— создание и эксплуатация информационной системы, обеспечивающей свободное предоставление информации из государственных реестров на платной основе.

При Государственной регистрационной палате на правах самостоятельных юридических лиц действуют Консалтингово-визовая служба и Информационно-консультативный центр.

КОИИ, зарегистрированным и внесенным в Государственный реестр, выдаются *свидетельства установленного образца*. С момента регистрации КОИИ приобретает права российского юридического лица и возможность ведения хозяйственной деятельности на территории РФ в соответствии с учредительными документами. Любые изменения и дополнения в учредительных документах КОИИ вступают в силу только после их регистрации и внесения в Государственный реестр.

Регистрации и внесению в Государственный реестр подлежат также приобретения иностранными инвесторами долей участия (паев, акций) российских коммерческих организаций, которые тем самым приобретают статус КОИИ. При ликвидации КОИИ также делается запись в Государственном реестре и выдается соответствующее свидетельство.

Отказ в государственной регистрации КОИИ возможен в случае нарушения установленного законом порядка создания коммерческой организации, а также несоответствия ее учредительных документов требованиям законодательства РФ. КОИИ может быть отказано в государственной регистрации также в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. КОИИ может обжаловать этот отказ в судебном порядке.

Деятельность незарегистрированных коммерческих организаций запрещается. Доходы, полученные незарегистрированными коммерческими организациями, взыскиваются через суд и направляются в государственный бюджет.

По новому Закону об иностранных инвестициях юридические лица, являющиеся КОИИ, подлежат государственной регистрации в органах юстиции в течение одного месяца со дня представления в соответствующий орган следующих документов.

- Свидетельство о регистрации компании или выписка из Торгового реестра страны происхождения компании или иного документа, подтверждающего юридический статус иностранного инвестора.

- Устав иностранной компании или иной документ, заменяющий устав.
- Справка из банка о наличии открытого расчетного счета компании и ее платежеспособности.
- Решение об учреждении предприятия с иностранными инвестициями в РФ.
- Справка о присвоении номера налогоплательщика.
- Квитанции об уплате регистрационного сбора.
- Доверенность на лицо, представляющее интересы компании по регистрации.

Представляемые документы должны быть легализованы или иметь проставленный апостиль, а также переведены на русский язык и заверены нотариусом.

Головная (иностранная) организация, создающая филиал на территории РФ, представляет в федеральный орган положение о филиале иностранного юридического лица, в котором должны быть указаны:

- наименования филиала и его головной организации;
- цели создания и виды деятельности филиала;
- состав, объем и сроки вложения капитала в основные фонды филиала;
- порядок управления филиалом.

В этот документ могут включаться и другие сведения, отражающие особенности деятельности филиала.

Оценка вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица производится головной организацией на основе внутренних цен или мировых цен. Оценка осуществляется в валюте РФ. Величина стоимостной оценки должна быть указана в положении о филиале иностранного юридического лица.

Срок регистрации совместного предприятия составляет один месяц с момента поступления документов в соответствующий регистрирующий орган. В течение этого срока совместное предприятие должно быть зарегистрировано или же заявителю сообщается о причинах отказа. Коммерческой организации с иностранными инвестициями может быть отказано в государственной регистрации в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Инвестор может обжаловать отказ в судебном порядке. Отказ в государственной регистрации КОИИ возможен также в случае нарушения установленного действующим на территории РФ законодательством порядка образования такого предприятия либо несоответствия ему представленных документов.

Если представительство интересов иностранного юридического лица в России носит постоянный характер, оно может быть аккредитовано в России с целью получения определенных льгот и преимуществ.

***Аккредитация** — особое разрешение государственного органа РФ (либо уполномоченной государством организации) на открытие представительства иностранной фирмы в России.*

Аккредитация иностранного юридического лица:

1) дает возможность иностранной фирме получить льготы по уплате НДС при аренде служебных и жилых помещений (неаккредитованные фирмы этой льготы не получают);

2) дает право иностранной фирме на аккредитацию в РФ ее иностранных сотрудников, что легализует их присутствие и трудовую деятельность в РФ;

3) позволяет фирме беспоплатно на время ввозить в РФ офисное оборудование (мебель, оргтехнику и т.д.) и автомобили, необходимые для осуществления своей деятельности.

В Москве представительство иностранной фирмы должно быть внесено в общегородской реестр. Процедура внесения в реестр включает следующие этапы:

— подача документов в соответствии с требованиями Московской регистрационной палаты;

— получение временного свидетельства;

— заказ печати представительства;

— получение кодов в Государственном комитете по статистике (Госкомстат);

— постановка на учет в налоговой инспекции;

— постановка на учет в Фонде обязательного медицинского страхования;

— постановка на учет в Пенсионном фонде;

— постановка на учет в Фонде социального страхования;

— постановка на учет в Фонде занятости;

- нотариальное заверение карточек с подписями главы представительства и бухгалтера, подписание договора о банковском обслуживании;
- открытие счета в банке;
- сдача комплекта документов для обмена временного свидетельства о регистрации на постоянное.

5. РИСКИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5.1. Классификация предпринимательских рисков

Осуществление любого вида предпринимательства связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. Поскольку риск неизбежен, от предпринимателя требуется умение предвидеть его, верно оценить, учесть при принятии решений об инвестициях и предпринять меры по минимизации связанных с риском потерь. Любое инвестиционное решение принимается с учетом двух параметров проекта — риска и дохода. В экономике и предпринимательстве *риск* — неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только со временем. Риск является неотъемлемой частью любых предпринимательских решений.

В самом общем плане *предпринимательский риск можно определить как вероятность потенциально возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов*. Таким образом, риск — это возможность, вероятность отклонения от цели, результата, ради которых разрабатывался и осуществлялся инвестиционный проект.

В экономической теории проблема риска долгое время игнорировалась. Риск как неизбежный спутник принятия экономических решений был признан лишь в 40-х годах XX века, после выхода в свет книги американских исследователей Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Те-

ория игр и экономическое поведение». Сущность концепции авторов книги состояла в том, что индивид принимает решение о приобретении товара, а фирма — о вложении капитала в производство или финансовые активы, только сравнив вероятности положительного исхода данного события. Это значит, что индивид выбирает только те альтернативы, где выше вероятность получить максимальную полезность, а фирмы выбирают проекты, реализация которых позволит получить максимальную прибыль от инвестиций.

В настоящее время проблема риска занимает в разных областях экономики, в том числе в сфере инвестиций, одно из центральных мест.

Ожидаемый доход от реализации инвестиционного проекта определяется на основе модели денежных потоков проектной компании. В свою очередь, модель денежных потоков базируется на информации о рисках, т.е. строится с учетом возможных колебаний цен на факторы производства, продукцию проектной компании и др. факторов. Таким образом, *уровень риска определяется как при оценке его уровня, так и при прогнозировании будущих доходов.*

При разработке проекта в той или иной стране приходится учитывать различные риски, классификация которых может быть различной. В самом общем плане риски можно разделить на *риски деловой среды* (национальной и международной) и *собственно проектные риски*, связанные с реализацией данного проекта.

Риски деловой среды подразделяются на три группы.

I. *Риски международной деловой среды*, зависящие от действия таких факторов, как:

- состояние конъюнктуры мировых рынков и изменение цен на продукцию проектной компании;
- источники оборудования для реализации проекта;
- динамику процентных ставок, определяющих потоки денежных средств;
- доступность финансовых средств из различных источников.

II. *Риски национальной деловой среды*, к которым относятся:

- политические риски;
- макроэкономические риски;
- уровень развития соответствующей отрасли (например, топливно-энергетического сектора).

Политический риск — риск, связанный с возможной сменой правительства или его экономической политики, с неблагоприятными для инвесторов изменениями в законодательстве.

С точки зрения организации и финансирования проектов политический риск может включать:

- риск экспроприации иностранных вложений; сегодня в чистом виде он невелик, гораздо большую опасность представляет «скрытая экспроприация», проявляющаяся в повышение ставок налогов, роялти и др.;

- нарушение обязательств правительством принимающей страны, например, в отношении создания необходимой инфраструктуры, предоставления налоговых и иных льгот и т.д.;

- риск социальных беспорядков, которые могут привести к задержке реализации проекта и даже к физическому разрушению объекта строительства;

- военные действия и конфликты;

- экспроприация прибыли от реализации проекта, например, путем запрета на ее вывоз из страны;

- риск введения различных ограничений во внешней торговле (эмбарго и т.д.);

- риск неконвертируемости валюты, что не позволяет инвестору вывезти свою прибыль за рубеж.

Макроэкономический риск — риск, связанный с изменением во времени или неустойчивостью основных макроэкономических показателей. К последним относятся такие показатели, как:

- уровень потенциального спроса и цен на продукцию проектной компании;

- уровень цен на факторы производства, включая заработную плату персонала;

- динамика процентных ставок;

- уровень инфляции;

- состояние банковской системы страны;

- размер национального рынка капиталов.

При анализе *уровня развития* соответствующей отрасли учитываются следующие показатели:

- относительная важность отрасли в экономике страны (доля в ВВП, в общем объеме инвестиций и т.д.);

- технический уровень развития;
- организация отрасли и управление ею;
- динамика спроса на продукцию отрасли;
- наличие и степень использования производственных мощностей;
- возможности расширения предложения с учетом наличия местных ресурсов.

III. *Проектные риски*, связанные с реализацией конкретных проектов сотрудничества, включают:

1. Риск превышения реальных расходов на финансирование проекта над запланированными. На уровень этого риска оказывают влияние: инфляция, изменение процентных ставок, курсов валют, задержки сроков строительства, превышение строительных расходов, недостаток сырья и топлива и т.д.

2. Риск недостаточного уровня доходов проектной компании по сравнению с запланированным, влияние на который оказывают: цены, спрос на продукцию и комбинация этих факторов в виде риска изменения операционной маржи.

3. Риск потери инвестиций и доходов по инвестициям, а также возможности их перевода из страны — получателя инвестиций.

Уровень *специфических проектных рисков*, связанных с их внутренней средой, зависит от следующих двух групп факторов.

1. Институциональные, зависящие, в свою очередь, от таких факторов, как:

- структура собственности проектной компании;
- организационная структура и состав ее управленческого звена;
- кадровая политика, в том числе использование местных кадров, их связи и опыт работы в местных условиях;
- рыночные цели, менеджмент, финансовые и операционные показатели каждого из акционеров проекта.

2. Технические факторы, определяющие важнейшие параметры проекта. При этом особое внимание должно уделяться тому, чтобы подготовка, сооружение и операции проектной компании проводились в соответствии с международно признанными стандартами и в то же время не нарушали местные правила и нормы. Разработчики проекта должны предусмотреть меры по обеспечению безопасности, надежности, гибкости и эффективности проекта; по поддержанию проекта в надлежащем состоянии; по соблюдению экологической безопасности.

Всё выше перечисленные составляющие анализа риска прямо отражаются на стоимости проекта. Обычно эту стоимость предварительно оценивают с учетом реализованной стоимости аналогичных проектов, с учетом корректировки по результатам анализа рисков или на основании оценочной стоимости данного проекта, которую проводит один из признанных международных подрядчиков или специализирующаяся на такой оценке фирма.

Существуют и другие классификации рисков, связанных с международными инвестициями. Среди наиболее важных типов такого рода рисков можно выделить следующие.

Рыночный риск — возможность потерь, связанных со снижением спроса на определенный товар и (или) уровня мировых цен на него.

Коммерческий риск — возможность потерь, связанных с недобросовестностью или неплатежеспособностью партнера по сделке (например, риск дефолта, т.е. отказа от погашения задолженности и процентов по ней).

Производственный риск — возможность потерь, связанных с непреодолимыми трудностями в организации и налаживании производства.

Инфляционный риск — возможность потерь в связи с повышением общего уровня цен, вызывающими рост затрат на сырье, материалы, комплектующие изделия и оплату труда.

Валютный риск — возможность потерь, связанных с изменением обменного курса национальных валют.

Предприниматели, предоставляющие коммерческие и иные кредиты своим партнерам, могут подвергаться **кредитному риску**, который представляет собой возможность негативного изменения стоимости активов в результате неспособности контрагентов (партнеров) исполнять свои обязательства по выплате основной суммы займа и процентов по нему.

В своей практической деятельности предприниматели — партнеры по реализации совместных инвестиционных проектов могут сталкиваться с **риском ликвидности**, который означает возможность возникновения дефицита наличных средств или иных высоколиквидных активов для выполнения обязательств перед контрагентом (партнером).

5.2. Основные методы оценки и управления рисками

Поскольку риск — это опасность потери предприятием ресурсов или доходов, то его количественная мера может определяться в абсолютных и относительных показателях.

В *абсолютном выражении риск* может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественной (натуральной или физической) или стоимостной (денежной) форме, если вид такого ущерба поддается измерению в такой форме.

В *относительном выражении риск* определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, за которую обычно принимают:

а) имущественное состояние предпринимателя;

б) общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности;

в) ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Сами потери, обусловленные различными рисками, могут принимать различные формы:

материальные потери — дополнительные затраты или прямые потери оборудования, имущества, продукции, сырья, материалов, энергии и др. ресурсов;

трудовые потери — потери рабочего времени (в человеко-часах, человеко-днях и т.д.);

финансовые потери — прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, штрафами, налогами, неуплатой долгов, уменьшением выручки из-за падения цен, усиления инфляции, изменением обменного курса национальной валюты и т.д.;

специальные потери в виде нанесения ущерба жизни и здоровью людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социально-психологических и политических явлений.

Мера риска и вероятность возникновения связанных с ним потерь прямо связаны с изменением условий выполнения проекта или деятельности предприятия во времени. Именно поэтому выделяются расчетные и текущие риски.

Расчетный риск — риск, определяемый на стадии подготовки бизнес-проекта. Текущий риск — риск, оцениваемый в ходе работы, в процессе осуществления проекта. При неблагоприятном стечении обстоятельств текущий риск может превысить не только расчетный, но и предельные ограничения риска, установленные для данного проекта, что, в свою очередь, может привести к прекращению проекта либо к внесению в него существенных корректив.

По фактору времени риск может подразделяться на:

- *долгосрочный риск*, связанный с развитием на перспективу;
- *краткосрочный риск*, зависящий от факторов конъюнктурного характера.

Таблица 7

Основные типы рисков

Критерии	Типы рисков
По способу измерения	Абсолютные потери. Относительные потери (в процентах к определенной базе)
По типу расчета	Расчетный риск, определяемый на стадии проектирования. Текущий риск, определяемый в процессе реализации проекта
По фактору времени	Долгосрочный риск. Краткосрочный риск
По отношению к предприятию	Внешние риски деловой среды (международной и национальной). Внутренние риски предприятия
В зависимости от факторов риска	Рыпочный. Коммерческий. Валютный. Кредитный. Производственный и др.

При определении уровня риска в зависимости от величины потерь обычно выделяют несколько зон (см. рис. 1):

а) *безрисковая зона*, которой соответствуют нулевые потери или даже отрицательные (превышение прибыли над ожидаемой);

б) *зона допустимого риска* — область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они меньше ожидаемой (расчетной) прибыли; границы этой зоны соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли;

в) *зона критического риска* — область, характеризующаяся возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли и достигающих величины денежного объема выручки, т.е. суммы затрат и прибыли;

г) *зона катастрофического риска* — область потерь, которые превышают выручку и в максимуме могут достигать (или превосходить) величины собственного капитала или имущества предпринимателя.

Зоны риска	Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска
Возможные потери от риска	Равны 0	Расчетная прибыль	Расчетная выручка	Расчетный капитал

Рис. 1. Схема границ зон риска.

На практике рассчитываются вероятности потерь, связанных с допустимыми, критическими и катастрофическими рисками. На основе этих данных строятся графики частоты возможных потерь и значений показателей допустимого, критического и катастрофического рисков. Кроме того, устанавливаются предельные величины, или нормативы, этих показателей, выше которых они не должны подниматься, чтобы предприятие не попало в зону чрезмерного, неприемлемого риска. Основываясь на экспертных оценках, специалисты рекомендуют предпринимателям ориентироваться на следующие предельные показатели значения риска: предел допустимого риска — 10%, предел критического риска — 1%, предел катастрофического риска — 0,1%. Это означает, что не следует идти на предпринимательскую сделку, если в 10 случаях из 100 можно потерять всю прибыль, в 1 случае из 100 потерять выручку и хотя бы в 1 случае из 1000 потерять весь свой капитал. По крайней мере, здравомыслящий и осторожный предприниматель должен соблюдать такие жесткие нормативы.



Рис. 2. Схема организации оценки риска предпринимательства.

Существуют различные способы оценки риска предпринимательства — теоретический (на основе логических рассуждений), эмпирический (на базе экстраполяции прошлых тенденций) и прикладные способы, которые, в свою очередь, делятся на статистический (на основе изучения статистики потерь), экспертный (например, на основе обобщения мнений и опыта предпринимателей или специалистов) и расчетно-аналитический (на основе использования экономико-математических моделей). Обобщенная схема организационного процесса оценки риска представлена на рис. 2.

В настоящее время одним из наиболее распространенных вариантов оценки уровня рисков (особенно страновых) является оценка, осущес-

ствляемая специализированными рейтинговыми агентствами, которые рассчитывают и так называемые *инвестиционные рейтинги*.

Под *инвестиционным рейтингом* понимается оценка способности заемщика (страны, фирмы и т.д.) выполнить свои обязательства по своевременному погашению основной суммы долга и процентов по нему в соответствии с условиями договора.

В мире действует несколько авторитетных рейтинговых агентств — «Стандард энд Пуэрз» (Standard & Poor's), «Мудиз» (Moody's) и др., которые присваивают рейтинги странам (так называемые суверенные рейтинги) и отдельным экономическим субъектам — компаниям, банкам и т.д. К концу 2005 г. международные рейтинговые агентства Moody's, Fitch и Standard & Poor's в очередной раз повысили кредитный рейтинг России, что делает страну более привлекательной для иностранных инвестиций. Однако следует отметить, что эти рейтинги оценивают кредитный риск страны, а не деловой риск (или риск ведения бизнеса), так что вряд ли их повышение вызовет значительный приток иностранных инвестиций, особенно прямых.

Суверенные рейтинги — рейтинги, присваиваемые отдельным странам, играют важную роль при оценке инвестиционного риска, касающегося всех экономических субъектов этой страны. При этом никакой экономический субъект, находящийся на территории страны, не может иметь рейтинг выше рейтинга данной страны. Данное обстоятельство еще больше повышает значение суверенных рейтингов.

В марте 2006 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг города Москвы по обязательствам в иностранной валюте ВВВ. Рейтинг Москвы отражает ее роль как торгового, политического и финансового центра Российской Федерации (рейтинг по обязательствам в иностранной валюте: ВВВ/Стабильный/А-2; рейтинг по обязательствам в национальной валюте: ВВВ+/Стабильный/А-2; рейтинг по национальной шкале «ruAAA»), диверсифицированную экономику города, с хорошо развитым сектором услуг и уровнем благосостояния населения, который превышает средний по России. Кроме того, позитивное влияние на рейтинг оказывают низкий уровень долга, высокие показатели исполнения городского бюджета и хорошая ликвидность.

5.3. Главные механизмы снижения рисков

Разнообразие типов предпринимательских рисков обуславливает большое число способов их предупреждения и снижения, полный анализ которых выходит за рамки данного курса. Здесь же мы рассмотрим способы снижения рисков на примере международных совместных проектов.

Начиная с 60-х годов за рубежом широкое применение получила практика так называемого «международного проектного финансирования» — формы инвестирования, в которой, как правило, участвуют партнеры из нескольких стран и международных организаций. В литературе встречается несколько определений проектного финансирования, которые можно обобщить в следующем определении.

***Проектное финансирование** — совместное финансирование инвестиций, основанное на будущей платежеспособности самого проектируемого предприятия без учета кредитоспособности его участников, их гарантий и гарантий погашения кредита третьими сторонами.* Иными словами, при проектном финансировании возврат вложенных в проект средств обеспечивается за счет доходов построенного предприятия. Именно поэтому перед началом финансирования проекта кредиторы прежде всего тщательно оценивают объем предполагаемых будущих поступлений доходов и потоки наличности, чтобы определить перспективы возврата предоставленных средств.

Особенности проектного финансирования связаны с тем, что в них участвуют не только частные корпорации разных стран, но и государственные органы, а также международные экономические и финансовые организации. Примером может служить формирование инвестиционного пула (объединения) в нефтегазовой промышленности в 90-х годах, которое включало:

1. Корпоративное финансирование, в том числе через региональные дочерние компании.
2. Государственное финансирование:
 - бюджет развития отрасли;
 - национальные нефтяные компании;

— официальные заимствования у международных финансовых организаций.

3. Международные финансовые организации (Международная финансовая корпорация, региональные банки развития, специализированные энергетические фонды, инвестиционные фонды).

4. Международные и национальные коммерческие банки.

5. Заимствования на международных рынках капитала.

Главными особенностями проектного финансирования, в отличие от других видов финансирования (акционерного, государственного и др.), являются рациональное распределение рисков между участниками, оценка эффективности реальных инвестиций, согласование решений и действий всех участвующих и заинтересованных сторон. Исходя из этого, основные участники проектного финансирования — кредиторы и заемщики — при подготовке проекта осуществляют следующие операции:

— идентифицируют, анализируют и оценивают риски проекта и степень неопределенности его внешней и внутренней среды;

— прогнозируют и планируют во времени и пространстве финансовые потоки и сальдо предполагаемых поступлений денежной наличности для определения перспектив полного и своевременного возврата предоставленных и использованных при реализации проекта средств;

— вырабатывают пакет гарантий и обязательств, оценивают материальные и нематериальные активы, служащие для обеспечения привлекаемых денежных средств;

— организуют систему рационального управления рисками;

— согласовывают свои цели, интересы, гарантии и обязательства;

— сообща принимают управленческие (в том числе инвестиционные и финансовые) решения, оценивают их последствия и взаимодействуют с учетом поступающей новой информации.

Таким образом, при проектном финансировании участвующие в нем стороны в значительной степени полагаются на успешную реализацию проекта, ставя себя в зависимость от чувствительности проекта к различным факторам — как негативным, так и позитивным. Это требует от участников проекта особого внимания к оценке и управлению рисками.

Большинство инвестиционных проектов финансируются за счет синдицированных (консорциальных) кредитов. *Синдицированный кредит* — кредит, предоставляемый двумя или более банками (синдикатом банков) заемщику на общие для всех банков сроки и на общих условиях,

регулируемых общим документом. Синдицированный кредит позволяет банкам распределять риски, особенно при крупных сделках. Как правило, участники банковского синдиката подписывают между собой *соглашение ProRata* (о пропорциональности), согласно которому возвращаемые заемщиком в процессе погашения ссуды делятся пропорционально доле участия каждого кредитора в сумме предоставленного займа или кредита.

Примером осуществляемых в России совместных проектов с участием международных финансовых учреждений может служить следующий проект. Один из лидеров европейской фармацевтики компания «Ново Нордиск» (Novo Nordisk), которая вместе с немецкой фирмой «Берлин — Хеми» (Berlin-Chemie) контролирует более $\frac{2}{3}$ российского рынка инсулина, объявила осенью 1999 г. о своем намерении создать в Северо-Западном регионе России совместное предприятие по производству инсулина. Российскими партнерами станут местный фармдистрибутор ЗАО «Хитон» и ряд частных инвесторов. В финансировании проекта принял участие Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Договор о строительстве промышленных объектов и сооружений за границей на условиях проектного финансирования имеет некоторые типовые характеристики. Сторонами в таких международных договорах являются иностранные правительственные учреждения, выступающие в качестве заказчика, и компания или несколько компаний, совместно учрежденных в другой стране, — в качестве подрядчика. При этом не создается отдельного юридического лица. С юридической точки зрения это договор на выполнение работ, поставку товаров, предоставление услуг или комбинация этих трех форм договора. С экономической точки зрения — это договор о передаче технологии. В качестве иллюстрации можно назвать договор о согласии подрядчика построить и оборудовать в стране заказчика предприятие, трубопровод, аэропорт, больницу и т.д. Этот договор может быть заключен на условиях поставки предприятия или другого объекта «под ключ», т.е. в состоянии, полностью пригодном для эксплуатации.

В финансировании таких проектов, которые реализуются главным образом в развивающихся странах, часто принимают участие международные организации — Международный банк реконструкции и развития (МРББ), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и др. Поскольку реализация таких

договоров осуществляется в течение многих лет, в текст договора в дополнение к обычным валютным и форс-мажорным оговоркам вводятся оговорка о пересмотре цен и оговорка о затруднениях.

Форс-мажорными обстоятельствами считаются любые непредвиденные обстоятельства, лежащие вне контроля сторон, возникшие после заключения договора и препятствующие их выполнению. Форс-мажорные обстоятельства освобождают подрядчика от ответственности.

Оговорка о затруднениях, известная также под названием «оговорка о несправедливости», предполагает, что в случае изменения экономической и политической ситуации, которую стороны договора не в состоянии проконтролировать, стороны обязуются начать переговоры о продлении договора и добиться пересмотра таких условий договора, как цена, срок выполнения работ и т.д., и внести в договор другие изменения по сравнению с первоначальным текстом.

Наибольшую трудность при отборе совместных проектов и оценке их эффективности представляет учет временных лагов. С этой целью применяют дисконтирование — приведение будущего эффекта и (или) затрат на проект к определенному базисному периоду с целью их сопоставления. *Дисконтирование затрат, т.е. приведение затрат в будущем году t к началу расчетного периода (как правило, к сроку начала реализации проекта)*, производится путем умножения этих затрат на коэффициент дисконтирования a , который определяется по формуле:

$$a_t = 1 : (1 + E)^t,$$

где t — порядковый номер года, в течение которого осуществляются затраты или образуются доходы;

E — норма дисконта, характеризующая темп изменения ценности денежных ресурсов во времени и трактуемая в мировой практике как минимально приемлемая норма рентабельности (пороговое значение рентабельности). Обычно она принимается равной 0,07—0,1 либо средней относительной ставке банковского процента.

Пример: Определить приведенную стоимость 800 тыс., которые должны быть получены через 3 года, при ставке дисконтирования, равной 7%.

1) Определяем по формуле коэффициент дисконтирования:

$$a = 1 : (1 + 0,07)^3 = 1 : 1,225 = 0,816.$$

2) Рассчитываем приведенную стоимость = $800 \text{ тыс.} \times 0,816 = 652,8 \text{ тыс.}$

Все риски, связанные с бизнесом, всегда находят свое экономическое выражение в изменении денежных потоков по величине и/или времени поступления. Внешние и внутренние риски отражаются в таких параметрах деятельности предприятия, как объем сбыта (выручка), капиталовложений, выплат персоналу, государству, кредиторской и дебиторской задолженности.

В практике международного финансирования совместных проектов используются два типа финансирования.

а) Регрессное финансирование — финансирование совместных международных проектов, которое предполагает возврат кредитов гарантом в случае неспособности заемщика сделать это самостоятельно. В применении к проектному финансированию это означает, что акционеры проектной компании могут поручиться перед ее кредиторами, а кредиторы, в свою очередь, могут требовать возврата кредитов от акционеров.

б) Нерегрессное финансирование — финансирование совместных международных проектов, которое предполагает обращение требования по кредиту только на заемщика. Таким образом, если кредиторы соглашаются предоставить кредит проектной компании без гарантии акционеров, риск ложится непосредственно на проектную компанию.

В современной практике преобладает нерегрессное финансирование, наряду с финансированием с частичным регрессом на акционеров. В этом случае первоочередное значение имеет анализ рисков конкретного проекта.

Ключевым аспектом разработки инвестиционного проекта является финансовый анализ, позволяющий определить его эффективность и осуществить качественный риск-анализ. На основе этого анализа определяются различные технические приемы управления рисками, главным из которых является использование гарантийных инструментов.

Гарантийные инструменты — инструменты, которые позволяют акционерам проекта переложить часть рисков на третьи стороны за определенную премию, которая включается в издержки проекта.

Банки могут выпустить гарантии, подтверждающие кредитоспособность акционеров проекта, однако такие гарантии, в конечном счете,

подразумевают регресс на акционеров (например, через реализацию залога их активов). Получить гарантии без регресса можно лишь в том случае, если какая-то третья сторона заинтересована в осуществлении данного проекта. К таким третьим сторонам можно отнести:

1. Правительство страны, в которой осуществляется проект. Будучи заинтересованным в привлечении иностранных инвестиций, оно может предоставить гарантии от политического риска, неконвертируемости национальной валюты, подписать контракт об обязательной покупке продукции проектной компании по определенной цене или соглашение о разделе продукции.

2. Правительства стран, из которых поступает оборудование, если они заинтересованы в продвижении экспорта и зарубежных инвестиций национальных компаний.

3. Поставщики оборудования и услуг, в том числе подрядчики проектной компании, которые могут гарантировать фиксированную стоимость, качество и своевременность поставки своего оборудования и (или) услуг.

4. Поставщики материалов и топливно-энергетических ресурсов, которые могут гарантировать бесперебойность поставки, цену и качество материалов.

5. Потребители продукции проектной компании, которые могут подписать контракт об обязательной покупке.

Коммерческие риски банков и других инвесторов, финансирующих сооружение объектов, можно покрыть с помощью следующих гарантийных инструментов.

1. Гарантия акционеров проекта на завершение сооружения объектов и оплату возможного превышения расходов над запланированным уровнем. Такое обязательство делает кредиторов уверенными в том, что акционеры завершат реализацию проекта.

2. Контракт на сооружение объекта «под ключ» с фиксированной суммой, который, как правило, содержит оговорку о премиях и штрафных санкциях по отношению к подрядчику в зависимости от выполнения оговоренных условий.

3. Гарантия предложения, предоставляемая подрядчиками, участвующими в тендере на реализацию проекта, чтобы подтвердить серьезность своих намерений.

4. Гарантия выполнения условий контракта, которая покрывает риск невыполнения ими условий контракта; она дополнительно подтверждает уверенность гаранта в профессионализме и опыте подрядчика.

5. Гарантия функционирования, покрывающая риск дефектов объекта строительства, обнаруживаемых после его сдачи в эксплуатацию. Как правило, гарантия выполнения условий контракта после завершения правительства конвертируется в гарантию функционирования.

6. Производные финансовые инструменты, используемые для покрытия рисков, связанных с колебаниями процентных ставок и курсов валют.

В дополнение к перечисленным гарантиям для снижения коммерческих рисков используются:

- контракты об обязательной продаже, которые заключаются со всеми поставщиками ресурсов (материалов, топлива, энергии и др.) проектной компании по заранее оговоренной цене;

- контракт об обязательной покупке, который содержит формулу расчета цены продукции компании, в которую включается также и инфляционный фактор;

- банковский счет, который открывается за пределами страны, в которой осуществляется проект. Такие счета активно используются иностранными банками, кредитующими российских экспортеров нефти. На эти счета поступает вся выручка по контрактам по продаже нефти, затем часть средств направляется на обслуживание долга, а остаток передается заемщику.

Гарантийных инструментов, которые покрывали бы все политические риски, практически не существует, поэтому акционеры проекта и банки вынуждены комбинировать несколько видов гарантий, чтобы получить наиболее полное покрытие:

- гарантии правительства, где осуществляется проект;
- различные формы участия МФК в финансировании проекта;
- гарантии Всемирного банка по выполнению суверенных обязательств;
- гарантии региональных банков развития;
- гарантии экспортных кредитных банков и агентств развития.

Такая возможность связана с тем, что, как отмечалось выше, в реализации международных проектов участвуют не только частные и

государственные компании разных стран, но и авторитетные международные организации.

Кроме того, как показывает опыт развитых стран, сами предприятия должны усиливать свою работу по снижению уровня *наиболее типичных коммерческих рисков*, действуя по отношению к отдельным видам рисков следующим образом:

низкие объемы реализации: более тщательная аналитическая работа по выбору целевых рынков методом ранжирования, по сегментации потребителей;

неэффективная работа сбытовой сети: тщательный подбор посредников, использование франчайзинга;

неудачный вывод нового товара: предварительное проведение рыночного тестирования, пробных продаж, внесение в товар изменений и др.;

неудовлетворительное исполнение контрагентом условий договора: более тщательный отбор партнеров путем их глубокого изучения, получения справок о них из банков и аудиторских служб;

противодействия конкурентов: предвидение возможной реакции конкурентов на деловую активность предприятия, планирование контрмер в программе маркетинга;

циклические изменения в экономике, падение спроса на товары: прогнозирование циклических колебаний конъюнктуры, их учет в производственных и инвестиционных планах;

изменения биржевых котировок и цен на сырьевые товары: прогнозирование динамики цен, использование фьючерсных сделок и механизмов хеджирования;

неплатежи за поставленный товар: включение авансового платежа (до 100%) в условия договора, применение аккредитивной формы расчета, передача права требования платежей специализированной факторинговой компании;

ошибки управляющих: тщательный подбор управляющих, эффективная мотивация и стимулирование их деятельности, моделирование процесса управления по наиболее ответственным проектам.

Еще один способ страхования рисков — *заключение страхового договора со страховой компанией*. Страховщик за установленную в договоре сумму обязуется заплатить страхователю на определенных ус-

ловиях согласованную денежную сумму, если страхователь (предприятие) понесет убытки или будет иметь ущерб в хозяйственной деятельности в результате наступления неблагоприятных обстоятельств.

Основные виды страхования, связанные с предпринимательской деятельностью:

страхование имущества предприятия (производственные, служебные, жилые и иные помещения, запасы готовой продукции, сырья и материалов, оборудование, территория предприятия) от стихийных бедствий; номинальная стоимость страховки составляет, как правило, 70—80% остаточной стоимости имущества;

страхование отгруженной с предприятия продукции на период ее перевозки; обычно сумма страховки соответствует номинальной стоимости товаров, а при некоторых повышенных рисках может превосходить ее на 10—30% (например, при транспортировке товаров через зону боевых действий);

страхование транспортных средств (грузовых и легковых автомобилей, подъемно-транспортных средств, внутризаводского транспорта);

компенсационное страхование, предусматривающее определение суммы возмещения рабочим и служащим предприятия в случае частичной или полной потери трудоспособности в результате несчастного случая на производстве;

медицинское страхование персонала;

страхование вынужденной приостановки работы предприятия, т.е. упущенной выгоды, ожидавшейся в период остановки предприятия;

страхование жизни ведущих руководителей и специалистов предприятия.

Хотя, как отмечалось выше, многие проектные риски могут быть покрыты третьими сторонами, кредиторы все равно вынуждены брать на себя определенную долю прямого риска, особенно в тех случаях, когда:

1) страхование риска в страховой компании нецелесообразно из-за высокой цены страховки;

2) предлагаемая гарантия не покрывает всю сумму риска.

В развитых странах большое значение при отборе партнеров и минимизации риска совместного предпринимательства имеют услуги специализированных информационных фирм и агентств, имеющих постоянно обновляющиеся базы данных о предприятиях.

Во Франции по национальной информационной системе «Минитель» (Minitel) можно получить необходимые сведения о коммерческих компаниях и акционерных обществах, зарегистрированных в Национальном реестре и Торговых судах. Эти сведения сосредоточены в базе данных компании «Инфогрефф» (Infogreffe), представляющей собой объединение «Секретарей Торговых судов» (Greffiers des Tribunaux de Commerce). Информация в этой базе данных обновляется каждые полгода. За определенную плату можно получить следующую информацию о предприятии:

- дата создания и регистрации в Национальном реестре и Торговом суде, юридическая форма;
- сведения о руководителях и членах правления;
- сфера деятельности компании;
- наличии филиалов и отделений;
- объемы торговых оборотов, валовых и чистых прибылей;
- уровень внешней задолженности.

В рассматриваемой базе данных содержатся сведения не только о французских предприятиях, но и о многих компаниях других стран — членов Европейского союза. С помощью полученных данных можно оценить надежность предприятия (особенно малого или среднего), который является потенциальным партнером по совместному предпринимательству, по упрощенной модели скоринга (от англ. score — отмечать).

Скоринг — оценка финансового положения предприятия путем сравнения его показателей с их нормативными значениями.

Во многих странах действуют различные системы оценки надежности партнеров. По действующему в Германии законодательству предприятия обязаны до подписания договора о сотрудничестве проверить благонадежность своих партнеров. Для этого возможны следующие способы.

а) Все немецкие предприятия регистрируются в государственном реестре при судах, у которых любой человек за 50 нем. марок по письменному запросу может получить о предприятии следующую информацию:

- юридический адрес;
- сведения о владельцах предприятия;

- размер уставного капитала и структура его распределения;
- кто имеет право подписи на документах предприятия.

Каждое предприятие обязано каждые три месяца брать выписку из реестра и в случае изменения каких-либо сведений или их несоответствия действительности уведомить об этом суд.

б) Банк, обслуживающий потенциального партнера, может за определенную плату выдать так называемую справку «об отсутствии сомнений». При этом, однако, нужно обосновать необходимость такой справки, приложив, например, копию договора или коммерческого предложения сотрудничества. Если банк выдаст неверные сведения, он может быть привлечен к ответственности через суд.

в) Информация организаций типа детективных агентств «Burgal» и «Schimmelpfennig», которые могут предоставить достаточно полную информацию о кредитоспособности физических и юридических лиц. Услуги этих организаций довольно дороги.

г) Торгово-промышленная палата и Союз предпринимателей Германии дают по запросу только нейтральную информацию, например, о том, имеет ли предприятие опыт работы на конкретном рынке. При этом они не дают никаких оценок. Их услуги, как правило, бесплатны.

Таким образом, представленные в данном разделе материалы подтверждают, что проблемам оценки уровня риска и минимизации связанных с ним потерь следует уделять самое серьезное внимание, особенно при организации совместных предприятий и финансировании совместных проектов.

5.4. Особенности предпринимательских рисков в России

В последние годы оценки странового риска, в том числе России, влияющие на решения инвесторов, получили широкое распространение. Это особенно важно для стран с переходной экономикой, инвестиции в которых подвержены особым рискам. Различные рейтинговые агентства используют для оценки таких рисков различные наборы макроэкономических показателей. В табл. 8 представлены показатели, ис-

пользуемые специалистами Французской компании страхования для внешней торговли (КОФАСЕ) для характеристики экономической ситуации в России и формулирования на этой основе выводов об уровне ее странового риска на 2005 г.

Таблица 8

**Основные показатели развития российской экономики
в 2002—2005 гг.**

	2002	2003	2004	2005*
Темпы экономического роста (%)	4,7	7,3	7,5	5,8
Уровень инфляции (%)	15,0	12,0	10,4	8,4
Экспорт (млрд долл.)	90,9	114,6	143,0	144,5
Импорт (млрд долл.)	49,0	60,0	78,0	88,0
Сальдо торгового баланса (млрд долл.)	41,9	45,6	65,0	56,5
Сальдо текущего платежного баланса (млрд долл.)	27,5	29,0	34,5	22,0
Отношение текущего сальдо к ВВП (%)	8,0	6,7	5,9	3,3
Внешний долг (млрд долл.)	143,5	180,2	195,5	210,7

* — данные предварительные.

Как отмечают эксперты КОФАСЕ, в последние годы финансовое положение России продолжают улучшаться в основном благодаря поддержанию положительного сальдо платежного баланса по текущим операциям и государственного бюджета, а также высокому уровню официальных валютных резервов. Эта позитивная динамика объясняется не только уровнем мировых цен на нефть. Определенный успех принесли налоговая реформа и более жесткая и прозрачная бюджетная политика. Наблюдался также рост инвестиций, способствовавший оживлению экономической активности. Однако наметившееся экономическое оживление имеет весьма уязвимый характер, так как российская экономика базируется на добывающих отраслях промышленности, в основном на нефтедобыче, эффективность которой зависит от колебаний мировых цен. Кроме того, развитие сырьевого сектора тормозится его фактической закрытостью для иностранных инвестиций. Что касается конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, то она во многом страдает от завышенной оценки реального курса рубля.

В политическом плане централизация властных полномочий в руках президента способствовала усилению политической стабильности в стра-

не. Вместе с тем это создает угрозу ослабления противовесов политике лидера. К тому же приход к власти так называемого «клана силовиков» (в большинстве своем бывших сотрудников КГБ) ставит вопрос о продолжении реализации стратегии реформ. Дело ЮКОСА свидетельствует об ожесточенной борьбе за передел собственности в энергетическом секторе, а также о том, что права собственности в России не защищены должным образом.

Разразившийся летом 2004 г. непродолжительный кризис ликвидности продемонстрировал низкую прозрачность российской банковской системы, находящейся в состоянии перманентного ожидания радикальных реформ. В целом российская экономика страдает от неразвитости законодательных и институциональных рамок для развития эффективной рыночной экономики. После серьезного финансового кризиса 1998 г. положение с погашением задолженности российских предприятий своим поставщикам, персоналу, банкам и налоговым органам значительно улучшилось: отношение суммы задолженности к ВВП уменьшилось с более чем 50% в 1998 г. до 12,6% в 2003 г. При этом непогашенная задолженность предприятий их поставщикам уменьшилась с 23% ВВП в 1998 г. до 5,4% ВВП в 2004 г., что явилось результатом ускорения экономического роста. Вместе с тем задолженность предприятий сохраняется, а их финансовое положение остается непрозрачным.

Современная российская экономика характеризуется рядом сильных и слабых сторон. К сильным сторонам российской экономики относятся:

- наличие разнообразных природных ресурсов и квалифицированной рабочей силы;
- утверждение статуса ведущей региональной и ядерной державы с приходом к власти В. В. Путина;
- принятие в последнее время многочисленных законодательных актов;
- обеспечение политической стабильности, положительно сказывающейся на экономическом поведении хозяйствующих субъектов.

К слабым сторонам российской экономики относятся следующие:

- недостаточное открытие промышленных секторов для иностранных инвестиций;
- зависимость национальной экономики от положения на мировом рынке энергоносителей;

- отсутствие практического осуществления уже объявленных реформ из-за сопротивления экономических субъектов и региональных властей;
- недостаточность принятых мер в области защиты прав собственности и прозрачности бизнеса для обеспечения благоприятного делового климата.

Мировой экономический форум, ежегодно собирающийся в Швейцарии, ведет мониторинг конкурентоспособности более 100 стран мира и издает на этой основе доклад по этому вопросу. По данным такого доклада на 2005—2006 гг., Россия занимает 53-е место из 117 стран по уровню глобальной конкурентоспособности¹. К сожалению, в последнее время Россия начинает утрачивать свои признанные в мире позиции по качеству научно-естественного образования: по этому показателю она опустилась с 21-го места в 2004 г. до 23-го места в 2005 г. По степени развития финансовых рынков страна переместилась по сравнению с 2004 г. с 91-го на 101-е место, а по доступности получения кредитов — с 87-го на 91-е место. Примерно такие же рейтинги и такое же ухудшение положения приводятся в докладе и по таким вопросам, как степень независимости правосудия, эффективность законодательства, защита прав собственности, положение дел с коррупцией и организованной преступностью, огромная дифференциация доходов бедной и наиболее богатой части населения.

Анализ сравнительно непродолжительного (немногим более десятилетия) опыта реализации совместных проектов с участием иностранных инвесторов в России позволил выявить ряд *специфических рисков*, присущих российской экономике, с которыми должны считаться не только иностранные инвесторы, но и российские участники. Эти риски связаны с такими внешними для совместных предприятий факторами, как нестабильность и несовершенство правовой базы, высокий уровень монополизации отдельных сегментов экономики, неустойчивость финансово-кредитной системы, определенный вакуум в сфере объективной комплексной информации о состоянии развития промышленных и др. предприятий. В России во многих случаях сохраняются длительные бюрократические процедуры: переговоры между потенциальными парт-

¹ Финансы. Экономика. Безопасность. М., 2005. № 12. С. 25.

нерами иногда длятся 1—2 года, подписание и утверждение контрактов — 2—3 месяца, согласование и получение лицензии еще 2—3 месяца. Часто эти процедуры столь сложны и запутанны, что позволило некоторым специалистам говорить о новом типе риска — «бюрократическом».

Кроме того, российские предприятия уделяют недостаточное внимание выявлению и прогнозированию организационных рисков, связанных в первую очередь с качеством менеджмента, что обусловлено недостаточной подготовкой и отсутствием опыта у российских управляющих, незнанием ими принятых на Западе методик оценки рисков и эффективности инвестиционных проектов, отсутствием команды управления, обеспечивающей преемственность при изменении в персональном составе высшего руководства предприятия. В результате случаются факты, когда жизнеспособный проект практически рассыпался из-за болезни директора и неспособности его заместителей осуществлять должное руководство проектом. Наличие надежной и квалифицированной команды управляющих помогло бы предотвратить такие случаи.

Особое внимание при организации совместного проекта в России следует уделять анализу и оценке его устойчивости. Дело в том, что в настоящее время российский рынок сырья и комплектующих изделий в значительной степени монополизирован, что делает возможным ценовой диктат поставщиков. Имеются факты, когда после положительного решения об участии иностранного инвестора в финансировании проекта цены смежников повышались в несколько раз. Для минимизации подобных рисков малые предприятия могут создавать запасы материалов и комплектующих, рынок которых монополизирован. Крупные предприятия могут предпринять определенные организационно-правовые меры (например, закрепление в договоре определенных условий и жестких санкций за их несоблюдение) по предотвращению внезапного повышения цен.

Для успешной реализации инвестиционных проектов в России важным является обеспечение эффективного взаимодействия и поддержки местных (региональных) властей, что может обеспечить получение льгот по местному налогообложению, реальные гарантии по возврату средств и т.д.

Все эти и другие риски, присущие российской экономике, во многом связаны с переживаемым страной переходным этапом и с течением

времени будут смягчаться или вовсе исчезать. Но уже и сегодня осуществление на стадии проработки совместного инвестиционного проекта комплекса специальных организационных мер позволяет минимизировать эти риски. Как показывает опыт успешно действующих в России иностранных инвесторов, затраты на проработку таких мер с лихвой окупаются в ходе реализации проекта.

Преодоление всех этих трудностей и недостатков будет способствовать решению одной из главных задач, стоящей перед Россией — задачи повышения конкурентоспособности российской экономики на основе преодоления ее отставания в инвестиционно-технологической области. Решение этой задачи предполагает активное привлечение иностранных прямых инвестиций.

Вопросы для повторения

1. Что понимается под иностранными инвестициями?
2. Перечислите основные объекты иностранных инвестиций.
3. По каким критериям можно классифицировать иностранные инвестиции?
4. Что такое коммерческие организации с иностранными инвестициями?
5. Чем отличаются друг от друга прямые и портфельные иностранные инвестиции?
6. В чем состоят наиболее важные преимущества и отрицательные последствия прямых инвестиций для принимающих стран?
7. Каковы основные мотивы вывоза (экспорта) капитала за рубеж?
8. Что такое толлинг и стратегические альянсы?
9. Какие факторы могут способствовать привлечению иностранных инвестиций в Россию?
10. В каких правовых формах могут создаваться в РФ коммерческие организации с иностранными инвестициями?
11. В какой форме чаще всего создаются в России совместные предприятия с участием иностранного капитала?
12. Что такое учредительный договор?
13. Что такое устав общества?
14. Как могут быть классифицированы действующие в РФ экономические субъекты (помимо правовой формы)?

15. В какой форме может быть создано в РФ дочернее общество иностранной фирмы?

16. Какова цель двусторонних соглашений о регулировании инвестиционных отношений?

17. Какие международные организации занимаются регулированием иностранных инвестиций на региональном уровне?

18. Какие многосторонние соглашения о регулировании иностранных инвестиций вы знаете?

19. Кем занимается Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ)?

20. Что такое особые (свободные) экономические зоны?

21. Как можно классифицировать особые экономические зоны по их хозяйственной специализации?

22. Какое значение может иметь создание и функционирование особых экономических зон (ОЭЗ) для экономики стран их размещения?

23. Какие особые экономические зоны (ОЭЗ) созданы в России?

24. Что такое офшорные центры?

25. Какие законы регулируют иностранные инвестиции в России?

26. Что понимается под «инвестиционным проектом» и «приоритетным инвестиционным проектом»?

27. Что такое срок окупаемости инвестиционного проекта и как он рассчитывается?

28. Что означает «дедушкина оговорка»?

29. В чем состоит сущность соглашений о разделе продукции и каково их значение для России?

30. Кто может быть партнером по соглашению о разделе продукции?

31. Какой режим налогообложения может использоваться в отношении иностранных инвесторов?

32. Каков порядок постановки иностранных инвесторов на учет в налоговой инспекции?

33. Как взимается налог на прибыль с иностранных инвесторов?

34. Как взимается с иностранных инвесторов налог на добавленную стоимость (НДС)?

35. В каких условиях в РФ вводится специальный налоговый режим?

36. Что такое совокупная налоговая нагрузка на иностранного инвестора?

37. Как классифицируются налоги по объекту и субъекту налогообложения?

38. Как классифицируются налоги по способу взимания и целевому назначению?

39. Какие функции возложены на Государственную регистрационную палату?

40. Какие документы представляются при регистрации иностранных инвесторов по российскому законодательству?

41. Каков порядок регистрации филиала иностранной компании в РФ?

42. Что означает регистрации судов «под удобным флагом»?

43. Каковы правила регистрации иностранных инвесторов в зарубежных странах?

44. Что такое предпринимательский риск?

45. Что такое проектные риски и от каких факторов они зависят?

46. Назовите абсолютные и относительные показатели риска.

47. Как можно классифицировать риск в соответствии с различными критериями?

48. В чем сущность инвестиционного и суверенного рейтинга?

49. Каково значение и сущность дисконтирования?

50. Что такое гарантийные инструменты и как они используются в практике международного проектного финансирования?

51. Как осуществляется страхование коммерческих организаций с помощью страховых компаний?

52. Что такое суверенный риск и как он измеряется?

53. Какие специфические риски присущи современной российской экономике?

Словарь терминов

1. Иностранные инвестиции — все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли.

2. Текущие потоки иностранных инвестиций — капиталовложения, осуществленные иностранными инвесторами в течение года.

3. Объем накопленных иностранных инвестиций — общая сумма иностранных инвестиций, накопленных к данному моменту времени.

4. Прямые инвестиции — инвестиции, которые обеспечивают иностранному инвестору эффективный контроль над заграничной коммерческой организацией.

5. Портфельные инвестиции — вложения иностранных инвесторов в приобретение государственных и корпоративных ценных бумаг, не дающие права контроля над коммерческой организацией.

6. Реинвестиции — капиталовложения в объекты предпринимательской деятельности, финансируемые за счет доходов иностранного инвестора, которые получены на территории принимающей страны.

7. Коммерческая организация с иностранными инвестициями (КОИИ) — объединение инвесторов в форме юридического лица, принадлежащего двум и более лицам, одно из которых является иностранным лицом (нерезидентом).

8. Толлинг — операция по переработке поступающего из-за границы (давальческого) сырья с последующим экспортом произведенной продукции.

9. Стратегические альянсы — межфирменные соглашения, объектами которых являются НИОКР и их результаты, а также стратегически важные для партнеров сферы производства и сбыта; при этом партнеры сохраняют свою самостоятельность.

10. Правовая форма предприятия — комплекс юридических, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также предприятием и другими, внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

11. Полное товарищество — товарищество, участники которого отвечают по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

12. Индивидуальный предприниматель — гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью в различных сферах производства, торговли и т.д. без образования юридического лица.

13. Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — хозяйственное товарищество, в котором участвует как минимум одно лицо, отвечающее по обязательствам товарищества своим имуществом (полный товарищ), и как минимум одно лицо, несущее ответственность в пределах суммы внесенного вклада (вкладчик, или коммандитист).

14. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими лицами, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости своих вкладов в уставный капитал.

15. Общество с дополнительной ответственностью — хозяйственное общество, участники которого несут ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратном (трехкратном, пятикратном, десятикратном) размере к стоимости вкладов в уставный капитал, а не в пределах стоимости вкладов, как в ООО.

16. Акционерное общество (АО) — хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций и участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах нарицательной стоимости принадлежащих им акций.

17. Уставный (складочный) капитал — начальная основа деятельности хозяйственного общества (товарищества), минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов.

18. Дочернее общество иностранного юридического лица в РФ — предприятие, которое может иметь правовую форму только хозяйственного общества — ООО, ОАО, ЗАО.

19. Двойное налогообложение — обложение налогом прибыли иностранного инвестора на территории страны размещения его филиала или совместного предприятия и на территории страны его происхождения.

20. Двусторонние межправительственные соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций — соглашения между двумя государствами, направленные на разрешение всех вопросов, возникающих перед сторонами в ходе инвестиционного процесса.

21. Национальный режим — режим, при котором иностранным инвесторам предоставляется тот же экономический режим, что и местным предприятиям (с установленными законом изъятиями).

22. Режим наибольшего благоприятствования — режим, при котором в данной стране представители всех иностранных государств пользуются равными правами, т.е. никому не отдается предпочтений и не создается дискриминационных условий.

23. «Справедливый и недискриминационный режим» — режим, создающий благоприятные условия для деятельности иностранных инвесторов, который провозглашается в многосторонних соглашениях о регулировании инвестиций.

24. «Руководящие принципы о режиме иностранных частных инвестиций» — принятый МБРР и МВФ документ, который призван помочь государствам регулировать правила допуска иностранного капитала.

25. Многостороннее агентство гарантирования инвестиций — действующая в рамках Всемирного банка организация по страхованию иностранных инвестиций в развивающихся странах от некоммерческих рисков.

26. Суброгация (от англ. *subrogate* — замещать) — выкуп прав иностранного инвестора государством его происхождения в случае экспроприации имущества инвестора в принимающем государстве для решения вопроса о компенсации на межгосударственном уровне.

27. Налоговые каникулы — полное или частичное освобождение коммерческой организации от уплаты налога на прибыль в течение определенного периода времени после размещения инвестиций.

28. Зоны развития — территории, нуждающиеся в дополнительном привлечении финансовых ресурсов с целью развития в них наукоемких отраслей или снижения уровня безработицы.

29. Репатриация прибыли — вывоз прибыли иностранным инвестором из страны ее получения.

30. Достаточная компенсация — справедливая рыночная стоимость национализируемого иностранного имущества.

31. Ползучая экспроприация — введение принимающей страной таких методов регулирования иностранных инвестиций, которые имеют целью их фактическую конфискацию.

32. Особая (свободная) экономическая зона (ОЭЗ) — часть территории страны, в рамках которой иностранным и отечественным предпринимателям предоставляются особые льготные условия организации и деятельности.

33. Свободные таможенные зоны — ограниченные участки таможенной территории, в рамках которых устанавливается беспошлинный режим экспорта и импорта товаров.

34. Импортзамещающие зоны — зоны, в которых осуществляется производство импортзамещающих товаров.

35. Технополис — зона научно-технического развития, в которой созданы льготные условия для создания и деятельности предприятий, использующих результаты НИОКР и передовую технологию.

36. Зоны страховых и банковских услуг — районы страны, в которых действуют особые финансово-кредитные механизмы, обеспечивающие снижение риска предпринимательства.

37. Техничко-внедренческие зоны — зоны, в которых основное внимание уделяется проведению НИОКР и внедрению их результатов в производство.

38. Функциональные ОЭЗ — зоны, характеризующиеся развитием определенных областей предпринимательской деятельности (функций).

39. Производственно-промышленные зоны — зоны с льготным налогообложением, создаваемые на базе отдельных предприятий с целью привлечения российских и иностранных инвестиций, необходимых для развития производства.

40. Оффшорная деятельность — любая официально разрешенная коммерческая деятельность через банки, предприятия и т.д., зарегистрированные в оффшорных зонах и центрах

41. Оффшорные зоны — часть территорий отдельных государств с льготным налоговым, валютным, таможенным или административным режимом.

42. Оффшорные центры — небольшие территории или государства, в которых действует чрезвычайно льготный режим регистрации, налогообложения и проведения финансовых операций для иностранных компаний и банков.

43. «Налоговые гавани» — территории или страны, в которых устанавливается льготный налоговый режим, позволяющий обосновавшимся здесь компаниям или их филиалам укрывать значительные средства от налогообложения.

44. «Удобный флаг» — регистрация морских судов в странах, предъявляющих заниженные требования к техническому состоянию и квалификации экипажа.

45. «Родчелские правила» — правила, разработанные специальной международной комиссией по надзору за «удобным флагом», созданной Международной федерацией транспортных рабочих (International Transport Worker's Federation).

46. Иностранные инвесторы — иностранное юридическое лицо, иностранная организация, иностранный гражданин, лицо без граждан-

ства, международная организация и иностранное государство, имеющие право осуществлять инвестиции на территории РФ.

47. Инвестиционный проект — проект, обладающий такими качественными характеристиками, как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямой иностранной инвестиции, включая проектно-сметную документацию.

48. Приоритетный инвестиционный проект — утверждаемый Правительством РФ проект с участием иностранных инвесторов.

49. Срок окупаемости инвестиционного проекта — срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат коммерческой организации с иностранными инвестициями приобретет положительное значение.

50. Стабилизационная оговорка — положение договора, позволяющее сохранить для инвестора неизменными условия, существовавшие до принятия государством нового законодательства, ухудшающего условия деятельности инвестора.

51. «Дедушкина оговорка» (grandfather's clause) — положение, согласно которому в течение времени, предусмотренного оговоркой, на инвестора не распространяется действие законодательных и нормативных актов, принятых после того, как инвестор приступил к капиталовложениям, и изменивших условия его деятельности в худшую сторону.

52. Соглашение о разделе продукции — соглашение, по которому все расчеты между государством и инвесторами ведутся путем разделения произведенной продукции.

53. Прибыльная продукция — часть продукции, произведенной по соглашению о разделе продукции, которая является прибылью инвестора.

54. Компенсационная продукция — часть продукции, произведенной по соглашению о разделе продукции, которая возмещает затраты инвестора.

55. Рента — регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли (в том числе от использования недр), не требующий от получателя осуществления предпринимательской деятельности.

56. Постоянное представительство — любое место регулярного осуществления деятельности иностранного юридического лица (филиала, отделения, бюро, конторы, агентства, организации и т.д.), которая приводит к извлечению дохода.

57. Налоговая база — стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения.

58. Инвестиционный налоговый кредит — изменение срока уплаты налога, при котором КОИИ может в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных на эту сумму процентов.

59. Совокупная налоговая нагрузка — расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате иностранным инвестором в форме налогов и сборов.

60. Аккредитация — особое разрешение, выдаваемое государственным органом РФ (либо уполномоченной государством организацией) на открытие представительства иностранной фирмы в России.

61. Предпринимательский риск — вероятность потенциально возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов.

62. Политический риск — риск, связанный с возможной сменой правительства или его экономической политики, с неблагоприятными для инвесторов изменениями в законодательстве.

63. Макроэкономический риск — риск, связанный с изменением во времени или неустойчивостью основных макроэкономических показателей.

64. Рыночный риск — возможность потерь, связанных со снижением спроса на определенный товар или уровня мировых цен на него.

65. Коммерческий риск — возможность потерь, связанных с недобросовестностью или неплатежеспособностью партнера по сделке (например, риск дефолта).

66. Производственный риск — возможность потерь, связанных с непреодолимыми трудностями в организации и налаживании производства.

67. Инфляционный риск — возможность потерь в связи с повышением общего уровня цен, вызывающими рост затрат на сырье, материалы, комплектующие изделия и оплату труда.

68. Валютный риск — возможность потерь, связанных с изменением обменного курса национальных валют.

69. Кредитный риск — возможность негативного изменения стоимости активов в результате неспособности контрагентов (партнеров) исполнять свои обязательства по выплате основной суммы займа и процентов по нему.

70. Риск ликвидности — возможность возникновения дефицита наличных средств или иных высоколиквидных активов для выполнения обязательств перед контрагентом (партнером).

71. Инвестиционный рейтинг — оценка способности заемщика (страны, фирмы и т.д.) выполнить свои обязательства по своевременному погашению основной суммы долга и процентов по нему в соответствии с условиями договора.

72. Суверенный рейтинг — рейтинг, присваиваемый отдельным странам и играющий важную роль при оценке инвестиционного риска, касающегося всех экономических субъектов этой страны.

73. Регрессное финансирование — финансирование совместных международных проектов, которое предполагает возврат кредитов гарантом в случае неспособности заемщика сделать это самостоятельно.

74. Нерегрессное финансирование — финансирование совместных международных проектов, которое предполагает обращение требования по кредиту только на заемщика.

75. Гарантийные инструменты — инструменты, которые позволяют акционерам проекта переложить часть рисков на третьи стороны за определенную премию, которая включается в издержки проекта.

Л. А. Зубченко
Иностранные инвестиции

ООО «Книгодел»
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Усл. печ. л. 9,3. Тираж 500 экз.
Заказ №

Тел. (495) 689-75-36
(495) 689-72-45

Отпечатано в типографии «ЕВСТИ»