



КОМАРОВ
Вячеслав
Владимирович

Кандидат экономических наук, член-корреспондент Международной Академии духовного единства народов мира.

Работал в НИИ Минобщемаша СССР, Минсудпрома СССР и главным технологом Минстройдормаша СССР, в Госнабе СССР начальником отдела Управления государственного контроля за рациональным использованием материальных ресурсов в народном хозяйстве, заместителем начальника управления иностранных инвестиций Министерства экономики Российской Федерации.

В настоящее время – начальник отдела бюджетной, налоговой и инвестиционной политики Исполнительного комитета Содружества Независимых Государств, сопредседатель Лизинговой Конфедерации СНГ.

Опубликовал в профессиональных изданиях России и стран Содружества свыше 50 работ по проблемам инвестиционной и лизинговой деятельности в СНГ.

ISBN 5-279-02482-1



9 785279 024827



В. В. Комаров

ИНВЕСТИЦИИ И ЛИЗИНГ В СНГ



В. В. Комаров

ИНВЕСТИЦИИ И ЛИЗИНГ В СНГ



В. В. Комаров

ИНВЕСТИЦИИ И ЛИЗИНГ В СНГ

2018



МОСКВА
«ФИНАНСЫ и СТАТИСТИКА»

2001

УДК 330.322+339.187.62
ББК 65.290-56+65.262.1
К63

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

В. А. Вашанов,
д-р экон. наук, профессор, Руководитель центра
исследований экономических проблем СНГ,
СОПС Минэкономразвития и РАН;

М. И. Лещенко,
д-р техн. наук, профессор,
Президент Высшей Школы Лизинга

Комаров В. В.
К63 Инвестиции и лизинг в СНГ. — М.: Финансы и статистика,
2001. — 424 с.: ил.

ISBN 5-279-02482-1

Рассмотрены инвестиционные, лизинговые и сопутствующие им экономические процессы в странах СНГ за период 1991—2000 гг. Книга содержит обширные статистические материалы, дополненные расчетными данными автора, за 10-летний период существования СНГ. На фоне глобализации мирового инвестиционного процесса исследуются тенденции экономического развития стран Содружества и дается прогноз развития инвестиционного и лизингового взаимодействия в СНГ.

Книга рассчитана на широкий круг читателей и специалистов, занимающихся экономическими проблемами стран СНГ, мировой и региональной экономики.

К 0605010204 — 196 без объявл.
010(01) — 2001

УДК 330.322+339.187.62
ББК 65.290-56+65.262.1

ISBN 5-279-02482-1

© В. В. Комаров, 2001

**10-летию
Содружества
Независимых Государств
посвящается**





СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	13
1.1. Классификация инвестиционной деятельности	15
1.2. Источники инвестиций	19
1.3. Оптимизация системы статистических показателей по информационному обеспечению межгосударст- венной инвестиционной деятельности	22
2. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ	27
2.1. Инвестиционная привлекательность	27
2.2. Инвестиционные риски	35
2.3. Страховая защита инвестиций в СНГ	41
3. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВАХ СОДРУЖЕСТВА	47
3.1. Анализ основных макроэкономических показателей 1991—2000 гг.	47
3.2. Межгосударственное инвестирование в СНГ	52
3.3. Инвестиции в основной капитал в государствах Содружества	57
3.4. Структура инвестиционных вложений в СНГ	66
4. ЭКОНОМИКА СТРАН СОДРУЖЕСТВА в 2000 г.	75
4.1. Промышленное производство	76
4.2. Аграрный сектор экономики	79
4.3. Экспортно-импортные операции	81
4.4. Инвестиционная деятельность	83
5. МИРОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС	88
5.1. Проблемы глобализации	88
5.2. Динамика прямых иностранных инвестиций	90
5.3. ПИИ и ТНК	92
5.4. Слияния и поглощения	95

5. МИРОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС	
5.5. ПИИ и региональные тенденции	99
5.5.1. Маленькие Нидерланды — большой инвестор	101
5.5.2. Япония — рафинированный донор	103
5.5.3. ПИИ на рынках развивающихся стран	104
5.5.4. Китай — крупнейший реципиент ПИИ	106
5.5.5. МЕРКОСУР и ПИИ в Латинской Америке	111
5.5.6. ПИИ на африканском континенте	113
5.5.7. Портфельные инвестиции	114
6. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	118
6.1. Иностранные инвестиции в экономике стран Содружества	118
6.2. Иностранные инвестиции в России	126
6.3. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь	132
6.4. Либерализация прямых иностранных инвестиций	134
6.5. Формы привлечения иностранных инвестиций	138
6.6. Проблемы иностранных инвесторов в СНГ	143
6.7. Международно-правовая база инвестиционного сотрудничества в странах СНГ	146
7. СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В СТРАНАХ СОДРУЖЕСТВА	157
7.1. Правовое обеспечение СП в государствах СНГ	157
7.2. СП в странах Содружества	160
7.2.1. Республика Беларусь	160
7.2.2. Республика Казахстан	162
7.2.3. Кыргызская Республика	164
7.2.4. Республика Молдова	165
7.2.5. Украина	166
8. ИНВЕСТИЦИИ И АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	167
8.1. Рынок — явление многофакторное	167
8.2. Антиконтурентная практика ТНК	169
8.3. Льготы и стимулы для ТНК	171
8.4. Законодательство на страже конкуренции	174
8.5. Государственное структурирование антимонопольной деятельности и иностранные инвестиции	178
8.6. Антимонопольная политика в СНГ	181
9. ИНВЕСТИЦИИ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА	188
9.1. Глобализация теневой экономики	188
9.2. Экономическая безопасность и инвестиции в СНГ	190
9.3. Теневая экономика в России	196
9.4. Теневая экономика в СНГ	202
9.5. Согласованные меры борьбы с теневой экономикой в СНГ	207
10. РОЛЬ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР СНГ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ	209
10.1. Банки и реальная экономика	209
10.2. Инвестиционная политика Центральных банков СНГ	214
10.3. Долгосрочное инвестирование в странах Содружества	222
10.4. Банк России и инвестиционные процессы	231
10.5. Опыт Национального банка Республики Беларусь	235
11. ИНВЕСТИЦИИ И ГАРМОНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СНГ	239
11.1. Основные принципы бухгалтерской (финансовой) отчетности в государствах — участниках СНГ	240
11.2. Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в коммерческих организациях государств — участников СНГ	243
11.3. Координационный совет по бухгалтерскому учету СНГ	246
12. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СНГ	251
12.1. Мировые тенденции развития инновационной деятельности	251
12.2. Инновационная деятельность в государствах Содружества	254
12.3. Сотрудничество стран СНГ в инновационной сфере	259
12.4. Межгосударственная инновационно-инвестици- онная стратегия в Содружестве до 2005 г.	262
12.5. Межгосударственная инновационно- инвестиционная деятельность в ведущих отраслях экономики стран Содружества	265
12.6. Инвестиционный механизм реализации инновационной политики в СНГ	270

13. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СНГ	273
13.1. Межгосударственные приоритеты сотрудничества	273
13.2. Инвестиционные приоритеты России со странами Содружества	277
13.3. Российско-белорусское инвестиционное сотрудничество	280
13.4. Российско-украинское инвестиционное сотрудничество	283
14. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ТНК СОДРУЖЕСТВА	287
14.1. Инвестиции и ТНК	287
14.2. Финансово-промышленные группы в России	289
14.3. ТНК в странах Содружества	291
14.4. Транснациональная корпорация «Ковры СНГ»	294
14.5. Межгосударственная финансово-промышленная группа «Аэрофин»	296
14.6. «Автосельхозмаш-холдинг»	297
15. РАЗВИТИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ЛИЗИНГА В СНГ	299
15.1. Классификация лизинговой деятельности	299
15.2. Роль Исполнительного комитета СНГ в гармониза- ции лизинговых процессов Содружества	303
15.3. Организационные структуры межгосударственного лизинга в СНГ	305
15.4. Первый Лизинговый Конгресс СНГ	309
16. ЛИЗИНГ В СТРАНАХ СОДРУЖЕСТВА	314
16.1. Лизинг в России	314
16.1.1. Организационно-правовая база лизинговой деятельности	314
16.1.2. Лизинговые схемы в малом предпринимательстве	319
16.1.3. Лизинг в агропромышленном комплексе	323
16.1.4. Авиализинг воздушных судов	326
16.2. Лизинг в Украине	332
16.3. Лизинг в Республике Беларусь	334
Заключение	340
Приложения	346
Библиография	420

*Инвестиции — это канат,
который нельзя толкать,
его можно только тянуть.*

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность развития инвестиционной деятельности в экономическом пространстве государств — участников СНГ предопределена сложностью проблем, возникших в экономических взаимоотношениях в связи с развалом СССР и образованием Содружества двенадцати Независимых Государств. Разрыв кооперационно-технологических, инфраструктурных, торговых, социальных, информационно-технологических связей между государствами — бывшими республиками СССР создал совершенно новые политические и экономические реалии на постсоюзном пространстве.

Образование Экономического Союза государств — участников Содружества — результат понимания необходимости продолжения экономического взаимодействия с целью оптимального сохранения на переходном этапе экономического, технического и инфраструктурного потенциалов своих стран. Одним из центральных аспектов эффективного взаимодействия стран Содружества для выхода из экономического кризиса, стабилизации и подъема национальных экономик является развитие межгосударственной инвестиционной деятельности.

Экономическая политика государств СНГ в инвестиционной сфере в условиях переходной экономики имеет одними из главных целей следующие:

- направление инвестиций на реструктуризацию экономики для повышения ее эффективности;
- обращение сбережений в инвестиции реального сектора экономики;
- формирование эффективного и контролируемого рынка капиталов;
- снижение и страхование инвестиционных рисков;
- улучшение климата для отечественных и зарубежных инвесторов;

■ создание оптимального механизма использования инвестиций, включая лизинговые схемы.

Основными формами государственной гармонизации инвестиционной деятельности являются:

1. Стратегия инвестиционной политики с целью создания благоприятных условий для эффективного развития отечественной экономики.

2. Регулирование сфер и объектов инвестирования.

3. Налоговая оптимизация инвестиционной деятельности.

4. Содействие увеличению инвестиционных потоков путем предоставления финансовых заимствований и проведения эффективной кредитной политики.

5. Оптимизация инвестиционной деятельности путем проведения эффективной амортизационной политики.

6. Регулирование условий осуществления инвестиций за пределы государства.

7. Обеспечение защиты и страхования инвестиций.

Затянувшийся инвестиционный кризис в СНГ стал определяющим тормозом на пути перехода к новому этапу — периоду экономического роста и фундаментальной структурной перестройки экономики стран Содружества.

Инвестиционная активность в каждой стране СНГ в решающей степени определяется возможностями и поведением отечественных инвесторов. Вместе с тем исходя из того факта, что годовая потенциальная потребность в прямых иностранных инвестициях в странах СНГ составляет, по оценкам экспертов, свыше 37 млрд долл. США, крайне актуальным становится изучение и применение на практике опыта, накопленного в ходе международного сотрудничества стран Содружества.

Попытки выйти из глубокого, системного экономического кризиса на основе проводившейся в ряде стран СНГ на протяжении ряда лет политики только финансовой стабилизации не привели к положительным результатам. Спад производства и инвестиционной активности продолжался. Учитывая сложившуюся ситуацию, представляется необходимым концептуально изменить подход к методам преодоления экономического кризиса. Основным направлением эффективной экономической политики должна стать инвестиционная поддержка пилотных секторов и проектов реальной экономики и использование этого фактора для общей стабилизации и оживления промышленно-

сти и сельского хозяйства. Эти проблемы являются стратегическими и общими для всех стран СНГ, несмотря на то, что в каждой из них имеются свои особенности, требующие тактической конкретизации и привязки к непосредственным условиям.

В настоящей монографии оценивается характер межгосударственной инвестиционной политики, проанализированы и оценены оптимальные пути, методы и средства, применявшиеся до настоящего времени для привлечения и использования инвестиций в страны Содружества.

Проведен анализ инвестиционной деятельности в государствах — участниках Содружества Независимых Государств; обоснована необходимость активного подключения стран СНГ к международному инвестиционному сотрудничеству; проанализировано развитие правовой базы инвестиционной деятельности Содружества и предложены направления гармонизации правового инвестиционного пространства в СНГ; обоснованы приоритетные направления инвестирования; исследованы перспективы осуществления многосторонних инвестиционных программ и проектов транснациональными корпорациями Содружества; обосновано содержание межгосударственного лизинга как пилотного механизма инвестиционного взаимодействия в странах СНГ.

Дается прогноз развития инвестиционной деятельности и предложены соответствующие рекомендации по ее совершенствованию и созданию гармонизированного инвестиционного пространства Содружества.

Результаты исследования, представленные в монографии, были рассмотрены на Заседании Межправительственного совета по сотрудничеству в строительной деятельности стран СНГ (Киев, Украина, май 1996 г.); на Международном форуме по вопросам привлечения прямых иностранных инвестиций в страны с экономикой переходного периода (Женева, Швейцария, сентябрь-октябрь 1997 г.); на научном симпозиуме «Партнерские отношения государства и частного сектора: условия и возможности финансирования проектов в странах с переходной экономикой в регионе Евразия» (Стамбул, Турция, сентябрь-октябрь 1998 г.); на втором международном инвестиционном форуме «Москва-Инвест'99» (Москва, Россия, сентябрь 1999 г.); на первом Лизинговом Конгрессе СНГ (Москва, Россия, ноябрь 2000 г.).

В представленной работе использованы результаты практической профессиональной деятельности автора, в том числе при принятии управленческих решений по межгосударственной инвестиционной деятельности в странах СНГ и при разработке проектов Конвенции: «О защите прав инвесторов» на экономическом пространстве СНГ и Конвенции «О межгосударственном лизинге», которые были утверждены Советами Глав Правительств и Глав Государств СНГ.

Предложения и рекомендации могут быть использованы в работе органов законодательной и исполнительной власти стран Содружества, в частности, при подготовке новых межгосударственных и национальных законопроектов по оптимизации инвестиционной и лизинговой деятельности, а также при разработке межгосударственных и национальных инвестиционных программ и проектов в экономике стран Содружества.

Особенностью монографии является многоплановость рассмотрения на фоне глобализации мировой экономики развития инвестиционных, лизинговых и сопутствующих им экономических процессов за десятилетний период существования СНГ. Книга рассчитана на широкий круг читателей, студентов, научных работников, специалистов и бизнесменов, занимающихся экономическими проблемами стран СНГ, мировой и региональной экономикой.

1. Экономическая сущность инвестиционной деятельности

Прежде чем приступить к любому серьезному исследованию, следует определиться с понятийным аппаратом. Применительно к инвестиционной деятельности, в силу ее специфики, речь всегда идет о вложении, обращении и использовании в целях получения прибыли собственных, наемных или иных привлеченных средств в форме инвестиции в различные объекты, включая основные фонды и оборотные средства предприятий, ценные бумаги и целевые денежные вклады, научно-техническую продукцию, права на интеллектуальную собственность и другие объекты собственности.

Используемая в настоящее время в Российской Федерации официальная методология учета исходит из следующих определений основных понятий в рассматриваемой сфере [59].

Инвестиции — вложения капитала как внутри страны, так и за рубежом с целью получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта. В качестве инвестиций используются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, кредиты, займы, залоги, технологии, земля, здания, сооружения, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности. Объектами инвестиционной деятельности являются экономические активы — вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах экономики, произведенные активы, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Инвестиции валовые — общий объем инвестиций независимо от источников финансирования.

Инвестиции в произведенные активы — часть инвестиций капиталобразующих, включающая вложения в основной капитал, запасы материальных оборотных средств, ценности. (Запасы материальных оборотных средств состоят из запасов продукции, находящейся в распоряжении производителей до того, как она будет переработана, продана или использована другими способами, а также запасов продуктов, предназначенных для использования или перепродажи без дальнейшей переработки. Сюда относятся сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи. Ценности представляют собой товары значительной стоимости, как правило, используемые в целях производства или потребления и приобретаемые как средства сохранения стоимости. Они состоят из драгоценных металлов и камней, ювелирных изделий, произведений искусства и т. д.)

Инвестиции в произведенные активы — часть инвестиций капиталобразующих в активы, которые возникают не в процессе производства. Различают произведенные материальные активы — природные активы, такие, как земля, недра, некультивируемые (естественные) биологические ресурсы, водные ресурсы, и произведенные материальные активы — юридические формы, которые составляются в связи с процессами производства и периодически переходят от одних институциональных единиц к другим.

Инвестиции в основной капитал — затраты на строительные работы всех видов; затраты по монтажу оборудования; на приобретение машин и оборудования (требующего и не требующего монтажа); на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемого в сметы на строительство; прочие капитальные работы и затраты. Данные об объемах инвестиций в основной капитал приводятся без затрат на приобретение оборудования, зданий, сооружений (или их частей), числившихся ранее в основных фондах у других предприятий и организаций, а также без затрат на капитальный ремонт зданий и сооружений, оборудования, транспортных средств и других основных фондов.

1.1. Классификация инвестиционной деятельности

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах, они очень многообразны и многофакторны. В соответствии с конкретными задачами, в целях учета, анализа, мониторинга и индикативного планирования, **инвестиционная деятельность может быть классифицирована по следующим признакам** (рис. 1) [44].

1. По объектам вложений средств: реальные и финансовые инвестиции.

Реальные инвестиции — вложения средств с целью приобретения нефинансовых активов всех видов (производственных и непроизводственных).

Финансовые инвестиции — помещение средств в активы финансовые. Инвестиции финансовые могут выступать в виде акций, облигаций, других ценных бумаг. Образование инвестиций финансовых связано с перераспределением финансовых средств между отдельными секторами и институциональными единицами и тем самым с возникновением взаимных требований и обязательств. Целевое использование инвестиций финансовых не детерминировано, они могут стать как дополнительным источником капитальных вложений, так и предметом биржевой игры на рынке ценных бумаг.

Инвестиции в форме долгосрочных финансовых вложений — вложения в государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства), ценные бумаги и уставные капиталы других предприятий, а также предоставленные другим предприятиям займы внутри страны и за ее пределами.

Выделение реальных и финансовых инвестиций является одним из основных признаков их классификации.

2. По характеру участия в инвестировании: прямые и непрямые инвестиции.

Прямые инвестиции — непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования, хорошо знакомые с меха-

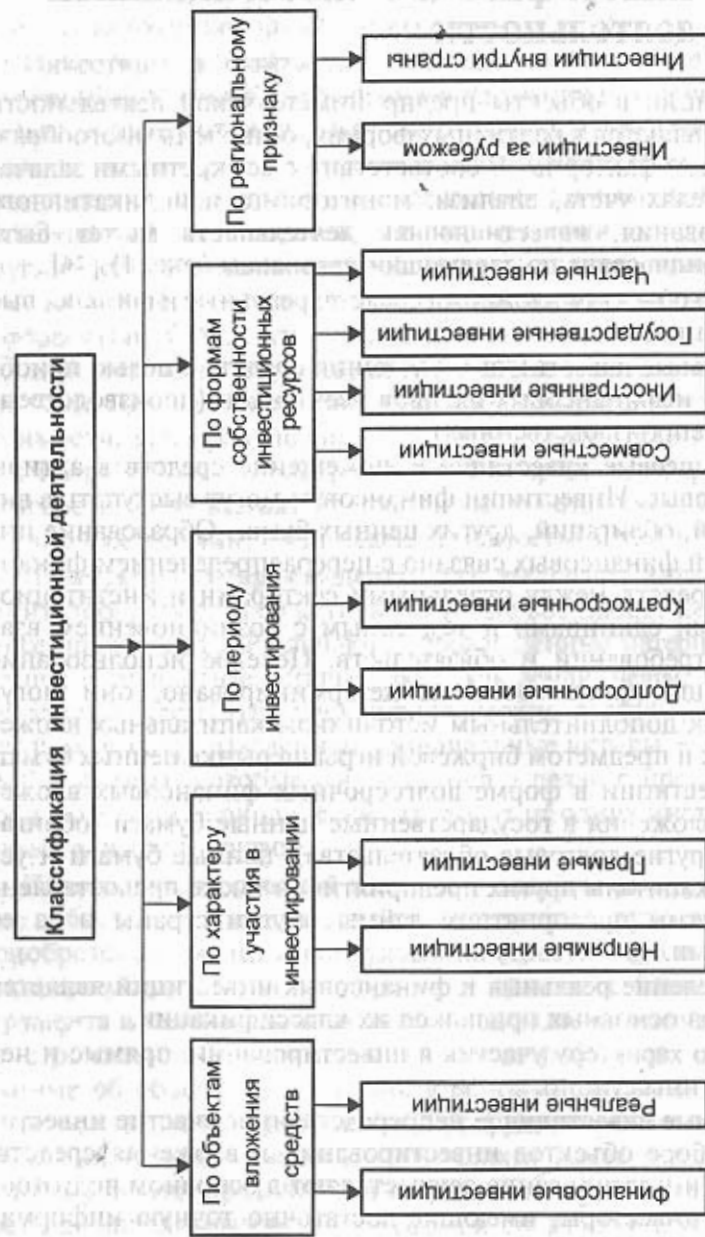


Рис. 1. Классификация инвестиционной деятельности

низмом инвестирования и имеющие, как правило, большой опыт работ в этой области.

Непрямые инвестиции — инвестирование, опосредуемое инвестиционными или иными финансовыми посредниками.

3. По периоду инвестирования: краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции — вложения капитала на период не более одного года (например, краткосрочные депозитные вклады, покупка краткосрочных сберегательных сертификатов и т. п.).

Долгосрочные инвестиции — инвестиции, используемые на капитальные вложения и создание, увеличение размеров, а также приобретение необоротных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи.

4. По формам собственности инвестиционных ресурсов: частные, государственные, иностранные и совместные.

Частные инвестиции — вложения средств, осуществляемые гражданами, а также субъектами хозяйствования негосударственных форм собственности.

Государственные инвестиции — вложения, осуществляемые федеральными, региональными и местными органами власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заемных средств.

Иностранные инвестиции — все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода. Иностранными инвесторами могут быть иностранные физические и юридические лица, государства, международные организации. Инвестиции иностранные подразделяются на прямые, портфельные и прочие.

Прямые иностранные инвестиции — категория международной инвестиционной деятельности, отражающая стремление хозяйствующей единицы резидента одной страны приобрести устойчивое влияние на деятельность предприятия в другой стране.

Приобретение устойчивого влияния подразумевает установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и указанным предприятием, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием. Инвестиции иностранные прямые могут осуществляться в форме взносов в уставный капитал, кредитов, полученных от зарубежного совладельца предприятия, в прочих формах (например, дополнительные акции, приобретенные прямым инвестором, реинвестированный доход; оборудование, переданное прямым инвестором организации, и т. п.).

Предприятие прямого инвестирования определяется как корпоративная или некорпоративная единица, в которой прямому инвестору принадлежит не менее 10 % обычных акций или голосов акционеров (для корпоративных предприятий) либо эквивалент такого участия (для некорпоративных предприятий).

Таким образом, к предприятиям прямого инвестирования относятся дочерние предприятия или компании, в которых инвестор-нерезидент обладает более 50 % акций или голосов; ассоциированные предприятия, доля прямого инвестора в капитале которых составляет 50 % и менее; отделения — некорпоративные предприятия, находящиеся в полном или совместном владении инвесторов и непосредственно либо косвенно принадлежащие прямому инвестору.

Портфельные иностранные инвестиции — вклад инвестиций в акции, другие ценные бумаги и их финансовые производные, составляющие «портфель инвестиций», в который не входят прямые инвестиции. К ценным бумагам, кроме акций, относятся облигации, бонды, векселя, переводные депозитные сертификаты, акции, банковские акцепты и рыночные долговые расписки.

Для разграничения прямых и портфельных инвестиций на практике используется следующий критерий: если инвестор владеет 10% или более обыкновенных акций предприятий, то считается, что вложенные средства носят характер прямых инвестиций.

Прочие иностранные инвестиции — инвестиции, не подпадающие под определение прямых и портфельных. Среди них выделяются торговые кредиты (предварительная оплата и предоставление кредитов для импортно-экспортных опера-

ций) и прочие кредиты, полученные от международных финансовых организаций, банковские вклады и т. п.

5. По региональному признаку: инвестиции внутри страны и за рубежом.

Инвестиции внутри страны (внутренние инвестиции) — вложения средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны.

Инвестиции за рубежом (зарубежные инвестиции) — вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны.

Приведенная классификация инвестиционной деятельности отражает наиболее существенные их признаки и при необходимости может быть уточнена и расширена в зависимости от научных, исследовательских, предпринимательских или иных целей.

Основополагающее «Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности» стран Содружества, подписанное в Ашгабаде 24 декабря 1993 г., трактует инвестиции достаточно широко и следующим образом:

«Инвестициями Сторон являются все виды имущественных, финансовых, интеллектуальных ценностей, вкладываемые инвесторами Сторон в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода), достижения социального эффекта» [20].

1.2. Источники инвестиций

Одними из важнейших в системе показателей инвестиционной деятельности являются **источники инвестиций**. Ключевая задача новой инвестиционной политики состоит в том, чтобы адаптировать современную модель инвестирования к конкретным условиям переживаемого странами СНГ переходного периода, когда внутренние принципы самоорганизации формирующейся рыночной экономики недостаточны для решения возникающих перед ней проблем. Одна из них — мобилизация внебюджетных (т. е. не включающих средств из го-

сударственного и местного бюджетов) источников инвестиционного финансирования, за счет которых в развитых странах обеспечивается основная часть капиталовложений в национальное хозяйство. Источниками инвестиций являются, во-первых, собственные инвестиционные средства предприятий и организаций, во-вторых, привлеченные инвестиционные ресурсы.

Собственные инвестиционные средства предприятия. Из трех основных показателей работы предприятия: оборотного капитала, амортизационных отчислений и прибыли, на нужды накопления денежного капитала, служащего источником финансирования инвестиций, используются два последних.

Амортизационные отчисления. В странах с развитой рыночной экономикой они являются важнейшим источником инвестиционного финансирования: на них приходится около 40% общего объема текущих и капитальных затрат предприятий, осуществляемых из внебюджетных источников. В России эта доля значительно меньше. По данным Госкомстата Российской Федерации, сегодня за счет амортизационных отчислений финансируется 20—25% инвестиций в основной капитал. Объясняется это в первую очередь тем, что в настоящее время отсутствуют действенные механизмы государственного контроля за целевым использованием амортизационных средств.

Прибыль. На долю прибыли в развитых странах приходится примерно 30% всех текущих и капитальных затрат предприятий. В России за счет прибыли финансируется около 17—20% затрат. Тяжелое финансовое положение значительной части российских предприятий ограничивает их возможности инвестирования за счет прибыли.

Привлекаемые внебюджетные инвестиционные ресурсы весьма различны по своему составу. Взятые в совокупности они, однако, представляют собой единое целое в том смысле, что образуют в рамках общенациональной финансовой системы функционально специализированный блок, призванный обслуживать интересы долговременного роста национальной экономики. В структуре этого блока наличествуют:

- а) источники инвестиционного финансирования;
- б) институты инвестиционного финансирования;
- в) рынки инвестиционных ресурсов.

К основным источникам инвестиционного финансирования относятся: долгосрочный кредит из отечественных и внешнеэкономических источников, эмиссия ценных бумаг на внутреннем и зарубежных рынках, прямые и портфельные иностранные инвестиции, лизинг, селенг, франчайзинг, факторинг и форфейтинг. В числе важнейших институтов инвестиционного финансирования — банки, инвестиционные компании, инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании, ссудные кассы. Главные рынки инвестиционных ресурсов: долгосрочного кредита, корпоративных и государственных ценных бумаг, лизинговых услуг.

Роль привлекаемых внебюджетных ресурсов в инвестиционном финансировании в странах с развитой рыночной экономикой весьма высока. Их доля в структуре источников финансирования текущих и капитальных затрат среднего западного предприятия достигает 30%.

Рассмотрим виды внебюджетных источников, привлекаемых к финансированию инвестиций в экономику стран СНГ:

Долгосрочные кредиты. В западных странах кредиты банков и других финансовых структур покрывают до 20% потребностей предприятий в текущих и капитальных затратах. В России заемные средства в 1995—2000 гг. составляли 3—5% общей суммы внебюджетного инвестиционного финансирования. Малая роль кредита в финансировании инвестиций в российскую экономику объясняется следующими причинами:

российский банковский капитал направляется в инвестиционную сферу пока в небольших объемах. Так, лишь 8—10% кредитов коммерческих банков приходится на вложения сроком на один год и более, причем предприятия реального сектора получают от этой доли лишь половину;

отечественный кредитный рынок опирается на сравнительно ограниченную финансовую базу кредитных учреждений и слабо развитую структуру небанковских финансовых учреждений.

Эмиссия корпоративных ценных бумаг. В число ключевых институтов рыночной экономики входят акционерные компании, сама форма организации которых позволяет им осуществлять финансирование хозяйственной, в том числе инвестиционной, деятельности за счет эмиссии ценных бумаг.

Прямые иностранные инвестиции — капиталовложения, основная часть которых осуществляется ведущими транснациональными корпорациями, которые оказывают системное и существенное воздействие на развитие мировой экономики.

Лизинг. В экономическом смысле лизинг представляет собой разновидность кредита в товарной форме (когда право пользования имуществом отделено от права владения им) и особый способ инвестирования [52].

В рамках инвестиционной политики в СНГ и в условиях бюджетных дефицитов необходимо осуществить оптимальные меры мобилизации внебюджетных источников инвестирования.

1.3. Оптимизация системы статистических показателей по информационному обеспечению межгосударственной инвестиционной деятельности

Учитывая, что вопросам инвестирования в СНГ придается существенное значение и тот факт, что практически после развала СССР отсутствовала информация о межгосударственных инвестиционных процессах в странах Содружества, необходимо разработать систему гармонизированной, оптимальной отчетности по межгосударственной инвестиционной деятельности в странах СНГ и созданию методологии определения инвестиционного дохода как результата и эффективности инвестиционной деятельности в Содружестве.

Межгосударственным статистическим комитетом Содружества (МСК) продолжается работа по формированию оптимальной системы макроэкономических показателей, характеризующих инвестиционную деятельность в странах Содружества.

Концептуальной основой работы является система национальных счетов (СНС), одобренная Статистической комиссией ООН в 1993 г. В соответствии с принципами СНС ин-

вестиционная деятельность рассматривается как вложения средств, осуществляемые хозяйствующими субъектами с целью получения дохода и увеличения собственного капитала.

Показатели системы должны отражать различные аспекты инвестиционной деятельности и быть сгруппированы соответствующим образом. В зависимости от конкретных целей анализа могут использоваться различные классификации, при этом возможно использование перекрестных группировок в различных сочетаниях. Например, инвестиции во внутреннюю экономику резидентов и нерезидентов могут быть показаны по отдельным видам экономических активов, инвестиции в сектора и отрасли экономики могут быть сгруппированы по формам собственности и т. д., что позволяет проводить анализ и исследования по конкретному набору показателей и с минимальными затратами.

Система должна содержать как абсолютные, так и относительные показатели (доли в общем объеме, соотношения), что создаст официальную возможность проведения сравнительного анализа между странами СНГ.

Разрабатываемая система макроэкономических показателей инвестиционной деятельности применительно к СНГ позволит осуществлять группировки инвестиций в зависимости от поставленных задач по: видам экономических активов; критериям резидентства и территориальной принадлежности; целям и характеру; сферам деятельности; формам собственности.

В настоящее время разработаны и формализованы статистические вопросники по межгосударственной инвестиционной деятельности (приложения 1 и 1а). В перечень показателей вопросников для межгосударственного обмена при создании общей статистической базы в СНГ включены показатели, характеризующие инвестиции, поступающие в страну (по странам инвесторам) и направляемые из страны (по странам получателям инвестиций), сами инвестиции подразделены на прямые, портфельные и прочие. Отдельно выделен доход от инвестиций.

Имеющиеся показатели пока еще не представляют собой целостную систему, позволяющую определить полную величину, структуру и направление инвестиций.

К сожалению, оптимизация статистической работы по инвестициям в СНГ сдерживается нежеланием отдельных органов стран Содружества предоставить необходимый объем информации по инвестиционной деятельности, ссылаясь на ее закрытость и конфиденциальность.

Однако опыт стран с переходной экономикой свидетельствует, что чем больше информации о стране имеется и чем более она транспарентна, в том числе статистически, тем меньше сомнений у национальных и иностранных инвесторов, тем больше инвестиций получит отечественная экономика. Следовательно, открытая, качественная, всеобъемлющая статистика, прозрачность и соответствие ее принятым международным нормам являются существенным элементом создания привлекательного инвестиционного имиджа стран Содружества для отечественных и западных инвесторов.

Создание в России и СНГ объективной и достаточной статистической базы по межгосударственной инвестиционной деятельности может стать основой для принятия обоснованных решений по активизации инвестиционной деятельности и осуществления пилотных инвестиционных программ и проектов в Содружестве.

Выявление с помощью создаваемой системы статистического анализа объемов неформальной инвестиционной деятельности (в различных странах СНГ она находится в диапазоне 15—45%) и точное определение инвестиционного дохода позволит в конечном итоге благодаря расширению налогооблагаемой базы вовлечь в созидательные процессы в государствах Содружества дополнительно, по заключению экспертов, до 7 млрд долл. в год.

В развитие статистической базы по инвестиционной деятельности в СНГ целесообразно использовать опыт России. Реформирование статистики инвестиций и строительства велось в Российской Федерации в соответствии с Федеральной целевой программой «Реформирование статистики в 1997—2000 гг.», в рамках реализации Государственной программы перехода на принятую в международной практике систему учета и статистики, основанную на принципах рыночной экономики. В этой связи одной из основных задач статистики инвестиций и строительства являются совершенствование и разработка системы показателей, комплексно ха-

рактеризующих социально-экономическое развитие страны в ходе проведения реформ.

Госкомстатом Российской Федерации разработана система статистических показателей по информационному обеспечению инвестиционной и строительной деятельности на территории России и отдельных ее регионов. Среди них показатели объема инвестиций в основной капитал производственных отраслей экономики и отраслей социальной сферы в разрезе источников финансирования, форм собственности организаций, показатели, характеризующие состояние производственного строительства, ввода в действие производственных мощностей, жилых домов и объектов социально-культурного назначения, показатели, отражающие состояние, структурные преобразования деятельности строительного комплекса в условиях рыночных отношений.

Переход в 1998 г. статистики инвестиций на унифицированные формы государственного статистического наблюдения № П-2 «Сведения об инвестициях» позволил получить полную картину об объемах инвестиций в российскую экономику: финансовых инвестициях, инвестициях в нефинансовые активы — основной капитал (основные средства), нематериальные активы, ценности, объекты природопользования, землю, а также затраты на капитальный ремонт зданий, сооружений, машин и оборудования.

Инвестиции в основной капитал (основные средства) включают затраты на строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение объектов, приобретение машин, оборудования, инструмента, на формирование основного стада, многолетние насаждения и т. д. Разрабатываемая структура капиталобразующих инвестиций позволит перейти от обособленного сбора показателей к интегрированному при соблюдении методологического единства.

В развитие ф. № П-2 подготовлена ф. № 2-кс (стройка) «Сведения о строительстве и вводе объектов», данные которой позволят характеризовать конечные результаты инвестиционной деятельности, т.е. натурально-стоимостную продукцию строительства (ввод в действие зданий, сооружений, в том числе жилых и нежилых). Эти показатели применяются в международной практике и необходимы для вхождения

в глобальную экономическую статистику в части результативности инвестиций.

Преобразования в экономике, развитие и становление новых форм хозяйствования требуют совершенствования методов статистического наблюдения за деятельностью предприятий и организаций при корректном сочетании сплошных и не сплошных методов наблюдения, применения комбинированных методов, основанных на сбалансированном использовании собранной информации и научных досчетов.

Крупные и средние предприятия и организации должны представлять все формы действующей статистической отчетности, в то время как малые предприятия следует обследовать в режиме выборочного наблюдения.

Применяемая в настоящее время методика досчетов Госкомстата Российской Федерации требует усовершенствования в части определения объемов неформальной экономики, т. е. деятельности, не поддающейся статистическому наблюдению традиционными способами. Для этих целей необходимо использовать информационную базу различных форм статистического наблюдения и бухгалтерской отчетности [110].

Целесообразно дополнять в дальнейшем существующие методы статистического наблюдения в строительстве более активным применением выборочных обследований. Проведение подобного вида наблюдений адекватно отвечает целям и задачам рыночной экономики, а полученные на его основе данные могут быть в дальнейшем использованы для совершенствования статистики инвестиционной деятельности.

В целях обеспечения информационной открытости инвестиционного пространства Содружества необходимо осуществить меры по оптимизации межгосударственной статистической отчетности по инвестиционной и лизинговой деятельности; гармонизировать статистическую межгосударственную отчетность в соответствии с международными стандартами; разработать методику определения инвестиционного дохода с целью создания основы для более тесного взаимодействия как внутри СНГ, так и с институциональными и частными международными инвесторами, а также для создания привлекательного инвестиционного имиджа стран Содружества.

2. Инвестиционный климат и защита инвестиций

2.1. Инвестиционная привлекательность

Реформируемые экономики стран СНГ, за небольшим исключением, развиваются в условиях кризиса. Практически все страны сталкиваются с нехваткой инвестиционных ресурсов не только для расширенного воспроизводства, но даже для поддержания в рабочем состоянии имеющегося производственного потенциала.

Неадекватность ситуации в 1992—1998 гг. заключалась в том, что инвестиционный дефицит был обусловлен не отсутствием финансовых ресурсов, необходимых для развития инвестиционных процессов, а в том, что капитал в крупных масштабах был сосредоточен в финансово-банковской сфере и практически не использовался в реальной экономике. Причина этого явления видится во многом в политической нестабильности, которая отрицательно воздействует на инвестиционную сферу в гораздо большей мере, чем на другие секторы экономики, так как инвестиционные проекты имеют, как правило, длительные сроки реализации и воплощаются в специфической форме, а именно в виде, главным образом, недвижимости (здания, сооружения, стационарные машины и оборудование). Недвижимость, в отличие от других видов имущества и денежных средств, гораздо труднее защитить от конфискации, реквизиции и неправомерного перераспределения. Истина здесь, по-видимому, довольно прозаична — боязнь инвестора за свою собственность, материализованную в виде недвижимости.

Мобилизация потенциальных инвестиционных ресурсов и использование их для оживления реального сектора экономики в странах СНГ — актуальная и первоочередная задача. Решение этой проблемы зависит от ряда факторов, которые в совокупности составляют сущность понятия «инвестиционная привлекательность».

Теоретически **инвестиционная привлекательность** — это ожидаемое соотношение доходности и риска инвестиций в данной стране по сравнению с другими государствами.

Рейтинг инвестиционной привлекательности страны включает следующие понятия: инвестиционный климат; инвестиционный потенциал; инвестиционные риски.

Инвестиционный климат характеризуется: оптимальной законодательной базой для инвестиционной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов; реальной защитой инвестиций и инвесторов; информационной поддержкой проектов и инвесторов; выставочной и презентационной деятельностью.

Инвестиционный потенциал определяется: уровнем ВВП; сбалансированностью государственного бюджета; состоянием финансовой системы; уровнем доходов и потребления на душу населения.

Инвестиционные риски включают риски: политические, экономические, социальные, экологические.

Очень важна в системе инвестиционной привлекательности политическая стабильность, которая оценивается по уровню устойчивости функционирующей политической системы, способности власти и политической элиты страны противостоять социально-политической напряженности в обществе и удерживать ее в рамках, обеспечивающих соблюдение конституции и правопорядка.

Макроэкономическая стабильность оценивается по основным тенденциям и показателям в развитии экономики, таким, как динамика ВВП, промышленного производства и сельского хозяйства, инфляция, результаты проводимой финансовой и бюджетной политики. Особое внимание уделяется не просто развитию макроэкономических процессов, а реальным возможностям властей сохранять контроль за их развитием, прогнозируя и устраняя возникающие угрозы макроэкономической стабильности.

Определяющим в системе инвестиционной привлекательности является такой фактор, как способность государства обеспечить реальную защиту прав инвесторов. Под защитой прав инвесторов в международной практике обычно подразумеваются сложившаяся объективная судебная практика и наличие надежных правовых гарантий против таких действий государственных органов, как принудительное лишение инвесторов принадлежащего им движимого и недвижимого имущества в результате экспроприации или конфискации без выплаты владельцу разумной компенсации или изменение базисных условий функционирования инвестированного капитала в результате принятия новых законов или подзаконных актов властями любого уровня [21].

Индикатором уровня инвестиционной привлекательности является динамика притока иностранных инвестиций. Исследования инвестиционной привлекательности в различных странах в 90-х годах, проведенные западными экспертами, показали, что основными факторами, определяющими приток иностранных инвестиций, являются политическая и экономическая устойчивость в данной стране, наличие стабильного хозяйственного законодательства, четкого механизма исполнения законов и контрактов, уровень организованной преступности и коррупции, гарантии защиты прав инвесторов.

На втором месте — устойчивость национальной валюты, гарантии ее конвертации и вывоза инвестиций и прибылей, соответствие бухгалтерского учета международным стандартам.

На третьем — качество рабочей силы, ее квалификация и дисциплинированность, что в сочетании с относительно низкой оплатой позволяет использовать современные технологии для производства конкурентоспособной продукции.

Чем меньше расхождений в национальном режиме инвестиций с мировой практикой, чем ближе условия для иностранных и отечественных инвесторов, тем выше оценка инвестиционной привлекательности по мировым стандартам.

К специфическим условиям, определяющим режим деятельности иностранных инвесторов в экономике принимающей страны, относятся следующие:

нормы, устанавливающие режим для иностранных инвестиций. В современной мировой практике повсеместное

признание получило предоставление иностранным инвесторам национального режима (НР) или режима наибольшего благоприятствования (РНБ). При этом такие режимы не являются безусловными, поскольку практически повсеместно их предоставление сопровождается большим или меньшим набором изъятий;

нормы, регулирующие допуск иностранных инвесторов в страну и их деятельность. Даже при самом благоприятном инвестиционном режиме правительства сохраняют за собой право применять определенные ограничения на допуск иностранных инвесторов. Они отличаются от страны к стране, но наиболее часто применяемыми являются: количественные квоты на суммарные размеры иностранного капитала, допускаемого к деятельности в определенных секторах экономики или сферах деятельности; обусловленность допуска определенным требованиям (экологическим, содействию развития социально-экономической сферы); ограничения в отношении форм, в которых иностранный капитал допускается к инвестиционной деятельности в стране (например, лимиты на использование слияний и поглощений);

нормы, регулирующие владение собственностью и степень контроля со стороны инвестора. Они сохраняются главным образом в сфере услуг и природных ресурсов, а также продолжают иногда использоваться при допуске иностранных инвесторов к участию в программах приватизации;

нормы, регулирующие оперативное управление инвестиционным объектом. Объем связанных с такими нормами ограничений весьма широк, хотя в последнее время отмечается тенденция к его уменьшению посредством заключения соответствующих международных соглашений. В современной мировой практике отмечается применение таких норм, как ограничения на наем иностранцев на руководящие должности; экспортные требования, требования равновесия торговых операций, импортные ограничения, требования в отношении реализации продукции на внутреннем рынке, увязка экспортных квот с продажами на внутреннем рынке, ограничения на доступ к поставкам для государственных нужд; ограничения на доступ к телекоммуникационным сетям; ограничения на перевод прибылей и репатриацию капитала.

Рассмотренные специфические условия, определяющие режим деятельности иностранного инвестора в стране-реципиенте, содержат систему льгот и ограничений. Ограничения в международной инвестиционной деятельности 90-х годов рассматриваются больше как возможность, чем необходимость. В целом же суммарная оценка тенденций заключается в сокращении ограничений для иностранных инвесторов и либерализации национальных инвестиционных режимов и улучшении инвестиционной привлекательности в принимающих странах-реципиентах.

Проблему оценки инвестиционного климата можно рассмотреть на примере России. В правительственной программе России «Структурная перестройка» определено, что инвестиционная привлекательность должна стимулировать повышение инвестиционной активности как за счет консолидации внутренних источников, так и за счет притока иностранного капитала.

В связи с недостаточно благоприятным климатом, из-за нестабильности федерального и регионального законодательств в инвестиционной деятельности, активного внедрения криминалитета в инвестиционные процессы в России наблюдается бегство отечественного капитала. По экспертным оценкам, он составляет сумму около 250 млрд долл. и в основном размещается в офшорных зонах, инвестируется в недвижимость, инновационные проекты стран со стабильной экономикой и ценные бумаги.

Создание благоприятного инвестиционного климата с опорой исключительно на рыночные механизмы чревато потерями для реформ. Решение этой задачи немыслимо без активной координирующей роли государства в экономике. Ключевым направлением государственной экономической политики в этом вопросе является стимулирование внутреннего платежеспособного спроса на отечественную продукцию. Оно поможет возобновить экономический рост на относительно конкурентоспособных мощностях, без которого не удастся решить назревшие социально-экономические проблемы, повысить реальные доходы и потенциал сбережений, требуемых для модернизации производства. Должны быть использованы неинфляционные методы стимулирования внутреннего платежеспособного спроса. Среди них — переключение спроса на

изделия отечественных производителей, в том числе по линии бюджетных закупок, осуществление активной протекционистской политики для продвижения сырьевой и переработанной продукции на внешние рынки.

Необходимо государственное содействие инвестиционным преобразованиям, в том числе становлению механизмов рынка и эффективной трансформации сбережений в инвестиции. Требуется активизировать работу государства с рыночными институтами, осуществляющими такую трансформацию ресурсов в реальные активы, путем развития системы негосударственного пенсионного обеспечения и страхования, создания сберегательных и специализированных инвестиционных структур для предприятий и населения.

Важно усилить инвестиционную направленность банковской деятельности, которая пока не готова аккумулировать достаточные средства для использования в реальном секторе экономики. Это, с одной стороны, результат финансовой маломощности ряда коммерческих банков, а с другой стороны, отсутствия опыта работы с инвестиционными проектами в реальной экономике и высоких рисков их кредитования, непрозрачности информации о заемщиках.

Требуется активная государственная поддержка инвестиционной деятельности и стимулирование притока капиталовложений в производство. Неблагоприятная общеэкономическая конъюнктура и острые бюджетные проблемы в прошлые годы во многом ограничивали возможности централизованной поддержки инвестиционной сферы и вынуждали государство путем займов переключать ресурсы банков на финансирование текущих нужд социально-экономического развития. Такие действия уже оказали крайне негативное влияние на инвестиционную деятельность. Необходимо осуществление сбалансированной политики долговых заимствований, способствующей переливу капиталов в реальный сектор, что предполагает использование, как минимум, части мобилизуемых ресурсов внутренних и внешних займов на инвестирование реальной экономики.

Инвестиции частных лиц, в связи с рядом негативных моментов по привлечению этих ресурсов (денежная реформа и отпуск цен 1992 г., инфляционные процессы 1992—1996 гг., финансовый кризис 1998 г.), крайне незначительны. Более

того, все эти годы отсутствовала государственная программа по «канализации» части инвестиций населения в коммерческих банках на реализацию конкретных проектов в реальной экономике. Население практически полностью переводит излишки своих финансовых ресурсов в долларовый эквивалент и держит дома, фактически изымая эту огромную инвестиционную составляющую из созидательного процесса.

Сложность и многофакторность трансформации России на пути к рыночной экономике во многом определяют сложившуюся незавершенность экономических процессов вообще и в инвестиционной деятельности в частности. Создание инвестиционной привлекательности России не может быть сведено только к выработке оптимальной правовой базы, хотя она и является главной предпосылкой при условии, что вводимые в действие законы будут выполняться.

На микроуровне особенность состоит в том, что в стране пока не созданы условия для осуществления единообразного инвестиционного климата для всего ее экономического пространства. Это выражается в том, что часть потенциальных объектов для инвестирования не готова к эффективному освоению средств в силу низкого качества управления. В то же время большинство отечественных производителей, как только они осваивают производство конкурентоспособной продукции, не закрепившись на внутреннем рынке, стремятся «покорить мир», делая основную ставку на экспорт. Российская модель управления только начинает складываться, и это представляет собой реальное препятствие для нормального развития инвестиционного процесса.

Существует отчетливо проявляющаяся дифференциация субъектов Федерации по инвестиционному климату. Инвесторы чутко реагируют на региональные различия в инвестиционном климате регионов. Львиная доля инвестиций (отечественных и иностранных) сосредоточена в регионах с высоким потенциалом и незначительным риском. Это особенно характерно для иностранных инвесторов. Отечественные же инвесторы проявляют большую, чем иностранцы, готовность вкладывать свои капиталы и в регионы с высоким риском при наличии перспектив высокой доходности.

Очевидно, что при характеристике инвестиционной привлекательности России существенным является наличие зна-

чительных различий в условиях инвестирования в зависимости от обстановки в регионах и степени готовности отраслей и отдельных предприятий к эффективному использованию инвестиций.

Понимание инвестиций как формы обеспечения ликвидности финансовых ресурсов пока очень медленно «получает прописку» в структуре экономического управления страной. Причина этого — в отсутствии практики рыночной оценки инвестиционного процесса и, более того, в отсутствии подхода к промышленным предприятиям и их инвестиционным проектам как к «товару», который необходимо продать. Сегодня рынок управляет основными процессами, связанными с инвестициями, и здесь невозможно заставить инвестора неэффективно вложить свои средства [66].

Привлечение прямых иностранных инвестиций ограничено низкой инвестиционной привлекательностью российских предприятий. Поверхностная «упаковка» при выходе на фондовый рынок без глубоких внутренних преобразований не улучшит ситуацию с инвестиционной привлекательностью предприятия. Многие из них проблематичны для дальнейшего развития, поскольку уровень управления, организация бухгалтерского учета, сбыта и методы работы на рынке не соответствуют современным требованиям. «Продать» такие предприятия как объекты инвестиций без предварительной реструктуризации сегодня практически невозможно. С этой точки зрения в СНГ пока не создана база для массового привлечения частных инвесторов в производственную сферу.

Практически все финансовые структуры сталкиваются с одинаковым набором проблем на предприятиях. К числу наиболее характерных для современных предприятий проблем, препятствующих их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений, можно отнести:

— неэффективность системы управления предприятием, обусловленную: отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб средне- и долгосрочным; недостаточным знанием конъюнктуры рынка; низким уровнем квалификации менеджеров и персонала; отсутствием трудовой мотивации у работников, падением престижа рабочих и инженерно-технических профессий;

— неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства;

— низким уровнем ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений;

— отсутствие эффективного механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника;

— отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом положении предприятия для акционеров, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти;

Очевидно, что создание привлекательного образа предприятия — соискателя инвестиций надо начинать с решения внутренних проблем, что оказывается наиболее сложным делом в процессе создания инвестиционной привлекательности предприятия.

2.2. Инвестиционные риски

Особое место в системе инвестиционной привлекательности страны занимают инвестиционные риски. К концу 70-х годов оценка странового инвестиционного риска оформилась в самостоятельное направление исследований и получила новый импульс после долгового кризиса в Мексике в 1982 г. Его разрушительные последствия для банков-кредиторов поставили перед мировым сообществом задачу прогнозирования подобных финансовых катастроф и создания надежной системы защиты. К началу 90-х годов, с появлением на мировом рынке новой группы заемщиков в лице государств с переходной экономикой, в том числе стран СНГ, актуальность этой задачи еще более возросла, а проблема совершенствования техники анализа страновых рисков приобрела глобальное значение.

Несмотря на это, понятие «страновой риск» до сих пор не имеет четкой и однозначной трактовки. Речь идет о вероятности финансовых потерь, которые могут возникать при осуществлении операций, прямо или косвенно связанных с международной деятельностью и трансграничным перемещением

средств. Оценка странового риска требует учета множества противоречивых факторов, использования новейших достижений теоретической мысли и опоры на накопленный практический опыт. В некотором смысле это — искусство, основанное на сочетании научных методик и интуиции [48].

Под величиной **инвестиционного риска**, как правило, предполагают вероятность возникновения финансовых потерь (снижение доходов, потеря инвестиций) в ситуации неопределенности условий экономической деятельности.

Виды инвестиционных рисков многофакторны. Автор предлагает классифицировать их по следующим основным признакам:

1. По сферам проявления:

политический;

экономический;

социальный;

экологический.

2. По формам инвестирования:

реальное инвестирование. Риск связан с неудачным выбором месторасположения строящегося объекта; перебоями в поставке строительных материалов и оборудования; существенным ростом цен на инвестиционные товары; выбором неквалифицированного или недобросовестного подрядчика;

финансовое инвестирование. Риск связан с непродуманным подбором финансовых инструментов для инвестирования; банкротством отдельных эмитентов.

3. По источникам возникновения:

систематический (рыночный). Риск возникает для всех участников инвестиционной деятельности и форм инвестирования. Он определяется сменой стадий экономического цикла развития страны или конъюнктурных циклов развития инвестиционного рынка;

несистематический (специфический). Риск присущ конкретному объекту инвестирования или деятельности конкретного инвестора. Он может быть связан с неквалифицированным руководством компанией инвестирования; усилением конкуренции в отдельном сегменте инвестиционного рынка. Отрицательные последствия такого риска в значительной мере можно предотвратить за счет эффективного управления инвестиционным процессом.

Для стран СНГ с переходной экономикой существенный интерес представляют **страновые инвестиционные риски** как интегральный фактор показателя риска, в первую очередь для иностранных инвесторов. Приток иностранных инвестиций — процесс двухсторонний. Он зависит не только от желания реципиента, но и от инвестора, который в определенной мере рискует, вкладывая свои деньги в чужой стране, с другой культурой вообще и экономической культурой в частности. Иностранный инвестор подвержен множеству рисков в процессе осуществления своего инвестиционного проекта, поэтому возникла реальная необходимость оценивать инвестиционные риски. Самой общей в системе понятий инвестиционного риска является **страновой риск** — риск, которому будет подвержен любой проект, осуществляемый в рассматриваемом государстве. Очевидно, что значения инвестиционного риска в Швейцарии и Гвинее-Бисау будут значительно различаться [74]. Риски инвестиционной деятельности в странах Содружества также имеют различные значения и много специфического. Особо следует подчеркнуть, что (при классификации рисков на коммерческие и некоммерческие) **страновые** — макроэкономические риски, могут быть только некоммерческими (Инвестиции в России. — 1998. — № 10).

Данные о страновых рисках систематически публикуются ведущими рейтинговыми агентствами и экономическими журналами мира (Euromoney, Fortune, The Economist).

Российский журнал «Эксперт» предложил свою модель оценки региональной инвестиционной привлекательности (Эксперт. — 1996. — № 47; — 1997 г. — № 47; — 1998 г. — № 39.), в состав которой входят инвестиционный риск и инвестиционный потенциал. Регионы России ранжируются в последовательности с 1-й по 89-ю. Одновременно признается, что риск — более динамичная величина, чем потенциал, и риск больше всего интересует инвестора.

По данным Financial Times, самыми авторитетными в мире по составлению кредитных рейтингов являются сегодня 11 агентств (5 американских, 1 английское, 2 канадских и 3 японских), причем 90% рынка принадлежит здесь двум известным американским компаниям — Standard & Poor's и Moody's. Отличительной особенностью этой группы агентств является их экономико-правовая независимость от клиенту-

ры, что наряду с необходимостью сохранения репутации на высоко конкурентном участке рынка повышает объективность составляемых ими рейтингов. Объективность анализа, однако, не исключает концептуально-методических различий в позициях оценщиков, что порой выливается в расхождение рейтингов, присваиваемых разными агентствами одному и тому же эмитенту. Так, в отличие от своего главного конкурента агентство Moody's концептуально отдает предпочтение восточно-азиатской модели развития (преимущественная опора страны на внутренние сбережения) по сравнению с латиноамериканской (ориентация на импорт капитала). В то же время Standard & Poor's присваивает внутренним долговым обязательствам государства более высокий рейтинг надежности, чем внешним, тогда как Moody's исходит из близости рисков неуплаты долга в местной и иностранной валюте, полагая, что внутренние займы чреваты расширением денежной эмиссии и, как следствие, усилением инфляции.

Аналитическая служба изучения экономического риска информационной группы английского журнала «The Economist» оценивает инвестиционные риски в России и странах СНГ на уровне 80 единиц при 100 единицах максимального риска.

По оценкам журнала Euromoney, Россия находится примерно в середине рейтингового списка из 180 стран, обследуемых по уровню риска, но постепенно поднимается на более высокое место. В аналогичных списках агентства Economist Intelligence Unit, охватывающих 25 стран с так называемым «поднимающимся» рыночным хозяйством, Россия находится на последнем месте, хотя и имеет положительную динамику снижения риска (95 баллов из 100 в 1994 г., 90 — в 1995 г. и 85 — в 1996 г. и т. д.).

Объективность оценки страновых инвестиционных рисков определяется положительной динамикой прироста привлечения инвестиций вообще и прямых иностранных инвестиций в особенности. Динамика этого показателя и анализ инвестиционной деятельности в СНГ позволяют говорить об определенной необъективности оценок рисков в России и странах СНГ, западными рейтинговыми агентствами.

Основной недостаток известных попыток иностранных экспертов, пытающихся дать оценку инвестиционной при-

влекательности России, состоит в том, что они чаще всего не имеют достаточно полного представления о реальной ситуации и судят о состоянии дел в стране на основании субъективных оценок.

Из того, что делалось по проектам с иностранной поддержкой с целью оценки инвестиционного климата в России, достаточно полезным можно считать работу, выполненную в рамках программы Европейского Союза «ТАСИС», где специальное внимание уделяется типологии традиционно выделяемых в России экономико-географических районов с учетом некоторых факторов, характеризующих реальную ситуацию. Однако применяемый при этом методологический подход далек от совершенства. Сомнительным выглядит, например, применение здесь арифметических действий «уровень жизни — состояние экономики = факторы + компенсаторы» как отражение концепции исследования. Вряд ли серьезные инвесторы согласятся с тем, что для типологизации регионов по социально экономической ситуации достаточно, как предлагается по проекту «ТАСИС», учитывать только динамику доходов как социальную составляющую и индекс физического объема промышленного производства в качестве экономической составляющей [63, 95].

С учетом вышесказанного в международной практике производится оценка инвестиционных рисков. На этой основе определяются сводные рейтинги отдельных стран и регионов.

В СНГ эта работа только начинается. Суженная статистическая отчетность, а порой и нежелание отдельных стран предоставлять информацию не позволяет в настоящее время корректно осуществлять рассмотрение инвестиционных рисков в Содружестве. Их оценка в целом западными агентствами строится сегодня во многом на субъективных показателях и, как правило, имеет тенденцию к завышению.

Автором, на основе разработок российских ученых, ОЭСР, крупнейшей немецкой страховой компании «Гермес», английского журнала «Экономист», вышеперечисленных мировых рейтинговых агентств, изучения инвестиционной деятельности и специфики переходного периода стран СНГ к рыночной экономике, начата работа по созданию методики определения странового риска инвестиционной деятельности в странах СНГ.

Особая трудность состоит в том, что практически все известные рейтинги строятся на показателях, большинство из которых являются экспертно-оценочными, а значит, и субъективными. Возможность значительных ошибок в такой ситуации заложена уже изначально. Поэтому целесообразно выделить и иметь в системе оценок большинство показателей с количественным физическим значением. Необходимо также разработать математическую модель зависимостей отобранных показателей для осуществления прогноза и объективной оценки динамики процессов страновых рисков.

В настоящее время проводится работа по оптимальному отбору показателей, влияющих на страновой инвестиционный риск в СНГ. Сами показатели сформированы в три блока: политические риски, социальные риски, экологические риски. Максимальная оценка риска каждого отдельного показателя составляет 100 единиц. Определяется уровень вклада каждого блока и интегральный страновой риск:

$$R_{\Sigma} = K_1 \cdot P_{1-a} + K_2 \cdot C_{1-b} + K_3 \cdot \mathcal{E}_{1-c},$$

где R_{Σ} — интегральный страновой инвестиционный риск;

P — политические риски;

C — социальные риски;

$\mathcal{E}$ — экологические риски;

a, b, c — количество показателей в блоке рисков;

K_1, K_2, K_3 — коэффициенты уровня вклада каждого блока в интегральный страновой риск.

По предварительным проработкам политические риски включают: уровень устойчивости политической системы; способность власти удерживать социально-политическую ситуацию в рамках конституции и правопорядка; коррумпированность в системе государственного управления; стабильность хозяйственного законодательства; четкость и прозрачность механизма исполнения законов; законодательная защита прав инвесторов; участие в межгосударственных соглашениях Содружества; О сотрудничестве в области инвестиционной деятельности в СНГ; О защите прав инвесторов в СНГ; О межгосударственном лизинге в СНГ; гарантии конвертации национальной валюты в СКВ; гарантии вывоза инвестиций и прибылей;

соответствие бухгалтерского учета международным стандартам; оптимальность системы налогов и тарифов; предоставление иностранным инвесторам национального режима; развитость системы страхования инвестиций.

Социальные риски подразумевают, в частности: цивилизованность форм и методов ведения бизнеса; наличие организованной преступности; риск забастовок и осуществление, под воздействием работников инвестируемых предприятий, незапланированных социальных программ.

Экологические риски исходят из: географического расположения страны как фактора вероятности форс-мажорных обстоятельств (землетрясения, наводнения); уровня вероятности техногенных катастроф.

Методика находится в стадии разработки, по завершении которой она может дать реальную возможность проводить сравнительный анализ степени риска инвестиционной деятельности в странах СНГ и позволит способствовать реализации мер, направленных на совершенствование инвестиционной привлекательности стран Содружества и СНГ в целом.

2.3. Страхование защиты инвестиций в СНГ

Снижение инвестиционных рисков и эффективность межгосударственных инвестиционных процессов в СНГ во многом определяются гарантиями в виде страхового сопровождения.

Недостаточная интенсивность лизинга через границы СНГ лежит сегодня не столько в области права, сколько в области таких понятий, как коммерческие риски и коммерческая выгода. Непредсказуемость налоговых и таможенных правил, иных регуляторов финансовой и хозяйственной деятельности делают долгосрочные операции в экономическом пространстве СНГ рискованными. Даже самый добросовестный партнер не в состоянии в такой ситуации гарантировать исполнение собственных обязательств. Минимизации таких проблем могут и должны служить институты страхования рисков в межгосударственном лизинге. С этой целью должны создаваться межгосударственные страховые пулы, деятель-

ность которых может решать изложенные проблемы в рамках каждого реального проекта, поскольку лизинг — это всего лишь средство реализации конкретного инвестиционного проекта.

В соответствии с международной практикой страхование инвестиций осуществляется как от политических рисков, так и от коммерческих. Политическими рисками обычно занимаются государственные страховые структуры страны-инвестора. В рамках СНГ, по оценкам экспертов, значимость страхования политических рисков крайне мала. Страхование коммерческих рисков в межгосударственных инвестиционных и лизинговых проектах осуществляют страховые компании.

Страховая защита инвестиций подразумевает использование различных видов страхования, в зависимости от вида инвестиций. Рассмотрим наиболее значимые и распространенные.

Страхование коммерческого риска. Страховая компания, выдав страховой полис, гарантирует страхователю (инвестору) возмещение понесенных убытков в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения контрагентом своих обязательств по коммерческому договору (контракту). Страховым полисом покрываются разного рода коммерческие риски страхователя. Например, неисполнение Контрагентом Страхователя (инвестора) своих обязательств по платежам, по отгрузке, поставке, приемке товаров: нарушение сроков поставки товаров и оказания услуг; непоставка или недопоставка товара, неоказание или неполное оказание услуг; несоответствие реального качества товаров или услуг оговоренным в контракте; неоплата, недоплата платежей по контракту (сделке); нарушение сроков оплаты товаров и услуг.

В структуре инвестиций в основной капитал в России и ряде стран СНГ очевидна тенденция роста расходов, связанных с приобретением оборудования и транспортных средств. В случаях, когда инвестиционный проект рассчитан на модернизацию производства, инвестиционные ресурсы могут выступать в виде товарного кредита — лизинга. Как показывает практика последних лет, это одна из наиболее распространенных, пользующаяся спросом, форм межгосударственных экономических отношений.

Наиболее продуктивно показала себя на практике следующая схема взаимоотношений между страхователем (инвесто-

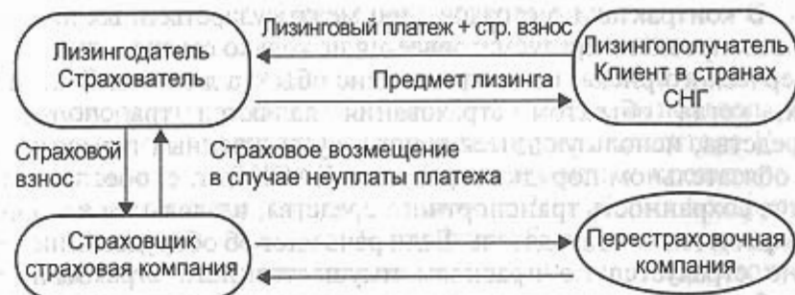


Рис. 2. Схема страхования лизинговых платежей

ром, лизингодателем), страховщиком (страховой компанией) и лизингополучателем (клиент в странах СНГ).

Лизингодатель заключает со страховщиком соглашение о страховании коммерческого риска в международных лизинговых операциях. Коммерческим риском лизингодателя является неуплата Лизингополучателем очередного лизингового платежа по соответствующему лизинговому контракту.

Лизингодатель уплачивает страховую премию, после чего ответственность за уплату очередного лизингового платежа переходит к страховщику.

Объектом страхования является риск понесения убытков лизингодателем в результате неуплаты лизингополучателем полностью или частично, в установленные контрактом сроки, суммы очередного лизингового платежа.

Страховым случаем является неуплата лизингополучателем суммы очередного лизингового платежа, которая может повлечь за собой требование лизингодателя к страховщику по возмещению неуплаченной суммы (рис. 2).

Договоры страхования заключаются на срок действия лизинговых контрактов на основании заявления страхователя (лизингодателя).

Страховое возмещение устанавливается в размере суммы не уплаченного в срок очередного лизингового платежа. Выплаты производятся страхователю (лизингодателю).

При выплате страхового возмещения по страховому случаю к Страховщику переходит, в пределах выплаченной им суммы, право регрессного иска к лицу, ответственному за причиненный ущерб.

В контрактах по страхованию межгосударственных лизинговых проектов предусматривается не только страхование коммерческого риска, но и страхование объекта лизинга. В случаях, когда объектом страхования являются транспортные средства, использующиеся в межгосударственных перевозках, в обязательном порядке страхуется КАСКО, т. е. обеспечивается сохранность транспортного средства, владельцем которого является лизингодатель. Если речь идет об оборудовании, то оно страхуется по правилам имущественного страхования. В обоих случаях, как и в схеме страхования коммерческого риска, обязательно осуществляется перестрахование, как правило, за рубежом, а иногда в стране лизингодателя. Это обеспечивает распределение рисков и повышение степени гарантии для страхователя.

* * *

Прямые иностранные инвестиции, как правило, осуществляются в основном в виде кредитов зарубежных совладельцев предприятий и взносов в уставный капитал. Когда речь идет о кредитах, то обязательно возникает проблема гарантий. Причем даже тогда, когда их осуществляют совладельцы. В этом случае страховое сопровождение инвестиций может обеспечиваться **страхованием риска непогашения кредита.**

Банки, как правило, отказываются предоставлять кредиты без гарантии страховых компаний: кредит выдается под залог страхового полиса — т.е. страховой полис рассматривается как обеспечение (гарантия) возвратности кредита. Страховая компания, получив определенную договором страхования страховую премию, принимает на себя обязательство в случае неплатежа должника вернуть кредит или кредит и проценты по нему банку. Таким образом, банк устраняет для себя кредитный риск и избавляется от необходимости выяснять платежеспособность клиента и его действительные намерения по использованию кредита — все это перекладывается на плечи гаранта — страховой компании.

В Республике Беларусь, например, как одной из стран СНГ с наиболее развитой системой страхования, полис страховой компании принимается белорусскими банками, но не рассматривается как 100%-ное обеспечение возвратности кредита в связи с тем, что Законом Республики Беларусь

«О страховании» и Правилами страховых компаний определен ряд случаев, при наступлении которых страховая компания имеет право отказать или обязана отказать в выплате страхового возмещения (например, нецелевое использование кредита), что значительно увеличивает риск кредитора (банка) по возврату своих средств. Если говорить о кредиторе — иностранном банке (применительно к Республике Беларусь), и о заемщике — резиденте Республики Беларусь, то риск кредитора значительно увеличивается, так как будет стоять вопрос о возможности постоянного контроля целевого использования кредита. Поэтому, как белорусские, так и иностранные кредиторы, как правило, в дополнение к страховому полису, для снижения своего риска по возврату кредита, берут в залог имущество, как то, которое приобретается за кредитные деньги, так и собственное имущество заемщика. Залог может быть как в распоряжении залогодателя (заемщика), так и в распоряжении залогодержателя (кредитора). В любом случае при заключении договора залога имущества, возникает проблема сохранения стоимости залога, чтобы оно во время нахождения в залоге, не пострадало от различного рода обстоятельств или событий при эксплуатации или хранении. Данную проблему можно разрешить, заключив договор страхования залогового имущества предприятия.

Одним из лидеров Белорусского рынка страхования, использующих рассмотренные схемы, является ЗАО «Белвнешстрах», которое за шесть лет работы по страхованию лизинговых сделок помогло в приобретении более 300 единиц различного оборудования и транспорта предприятиям Белоруссии и стран СНГ*.

Страхование имущества предприятий и организаций является одним из видов страхования, обеспечивающих страховую защиту инвестиций. Это обусловлено тем, что любой инвестор, поставляя какое-либо оборудование, транспортные средства, любое имущество, на основании инвестиционного договора, на какой срок он ни был заключен, заинтересован в сохранности объекта инвестирования как имущества и в сохранении его действительной стоимости.

* Кукуня А.В. Страховая защита инвестиций в СНГ // Инвестиции в России. — 2000. — №12.

Заключив договор страхования имущества, страховая компания гарантирует выплату страхового возмещения в случаях, если имущество было повреждено или уничтожено в результате пожара; взрыва; аварий водопроводных, отопительных или канализационных систем; просадки грунта; действия подпочвенных вод; затопления; противоправных действий третьих лиц; кражи со взломом (грабежа); различного рода стихийных бедствий. Этот вид страхования позволяет застраховать также убытки от перерыва в производстве.

При лизинге различного оборудования и транспортных средств возникает необходимость доставки товара (груза) к месту назначения, каким бы видом транспорта не производилась перевозка. Для защиты предмета инвестиций от разного рода опасностей и случайностей при транспортировке служит **страхование груза**. По договору страхования грузов возмещаются все убытки и расходы по общей аварии, а также убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза.

Существенным моментом, повышающим степень страховой защиты инвестиций, является система перестрахования и сострахования. Если иностранный инвестор хочет снизить степень своего риска на рынке страны — участницы СНГ, то страховая компания может предложить ему систему перестрахования, т. е. передачи части риска и соответственно страховой премии зарубежной перестраховочной компании, которая пользуется доверием инвестора. Инвестиционный проект может сопровождаться также договором сострахования. В этом случае риски делятся между страховой компанией страны — участницы СНГ и зарубежной страховой компанией согласно договору сострахования.

Таким образом, страховой рынок стран Содружества может стать гарантом безопасности внутренних и межгосударственных инвестиций, а также лизинговых сделок в экономическом пространстве СНГ.

3. Анализ инвестиционной деятельности в государствах Содружества

3.1. Анализ основных макроэкономических показателей 1991—2000 гг.

В 90-е годы XX столетия экономическая ситуация в странах СНГ была неоднородной. На начальном этапе схождения и различия в социально-экономическом состоянии государств Содружества придали рыночным реформам в СНГ многополюсную конфигурацию. Их одновременное начало и непоследовательное проведение уже на первых этапах разорвали единый хозяйственный механизм плановой экономики на относительно самодостаточные национальные хозяйственные механизмы. Социально-экономические преобразования приобрели суверенный характер. Страны СНГ вышли на разноразличные траектории экономических реформ, формирования рыночных хозяйственных механизмов. Это обстоятельство стало решающим фактором вялой экономической интеграции государств Содружества, серьезным препятствием на пути их активного многостороннего взаимодействия.

На начальном этапе экономических реформ (1991—1994 гг.) ни в одной из стран Содружества не сложились полноценные институциональные условия для рыночной экономики, модели которой формировались по передовым мировым образцам. Усилий оказалось недостаточно, чтобы в одночасье разрушить складывавшуюся десятилетиями систему государственного управления социально-экономическими процессами и внедрить рыночные взаимоотношения. Намеченные на этот этап

системные реформы по сути не состоялись. Созданные рыночные институты не смогли взять на себя регулирующие функции и адекватно заменить государственные экономические органы стран СНГ.

Второй этап преобразований (1995—1997 гг.) характеризуется антикризисными действиями в реальной экономике и денежно-кредитных отношениях, борьбой с инфляцией. Курс на финансовую стабилизацию стал стратегическим направлением социально-экономических преобразований в странах Содружества. Особенность макроэкономической стабилизации состояла в том, что антикризисные меры вводили в хозяйственную практику и жизнедеятельность общества новые, рыночные правила и условия. На этом этапе основные усилия правительств большинства государств Содружества сконцентрировались на адаптации национальных экономик к сокращению бывших системных межреспубликанских хозяйственных связей СССР и автономном прорыве на мировые финансовые и товарные рынки. Одновременно с этими процессами страны СНГ приступили к разработке и проведению согласованной с международными финансовыми организациями и по предлагаемыми ими моделям политики финансовой стабилизации.

В Содружестве наметилась тенденция к общей стабилизации и началу восстановительных процессов в реальном секторе экономики. К положительным результатам этого этапа реформ и интеграционного развития следует отнести тот факт, что под влиянием схожих подходов к антикризисным задачам наметилось сближение основных направлений рыночных преобразований, экономической и социальной политики. Практически во всех странах СНГ сложился программно-целевой подход к реформам на базе индикативного планирования социально-экономического развития и осуществления государственных среднесрочных программ [109].

К концу 1997 г. в странах Содружества практически была подавлена инфляция и появилась возможность выхода на траекторию экономического роста и расширенного воспроизводства. Приоритеты экономических реформ начали смещаться в область институциональных преобразований, реформирования рыночной инфраструктуры, перестройки производства и реорганизации предприятий, расширения экспортного потенциала и роста внешних инвестиционных ис-

точников. Слабость внутреннего потенциала экономического подъема предполагалось компенсировать широким и целевым привлечением иностранных инвестиций в разработку и реализацию государственных стратегических программ и проектов, связанных с модернизацией традиционных и созданием новых отраслей и инновационных технологий, ориентированных на интеграцию в мировое хозяйство.

В России наметившаяся стабилизация экономики, при наличии косвенных признаков приближающегося кризиса, была взорвана в 1998 г. финансовым крахом, сопровождавшимся гибелью рынка ценных бумаг, параличом банковской системы, обвалом курса рубля, скачком инфляции, резким снижением покупательной способности населения, уходом многих иностранных инвесторов с российского рынка. Внешняя торговля России в 1997—1998 гг. пострадала от резкого снижения мировых цен на энергоносители. Негативные процессы в России отрицательно повлияли на экономику ряда стран СНГ и в первую очередь на те, которые наиболее тесно с ней связаны, Белоруссию, Казахстан, Украину.

Финансовый кризис осени 1998 г. был переломным моментом десятилетия реформ, создавшим в то же время благоприятные условия для национальных производителей.

Современный этап экономических реформ, начавшийся в 1999 г., характеризуется определенной устойчивостью, достижением параметров экономического роста на базе положительных тенденций к макроэкономической стабилизации и структурной перестройки реального сектора экономики СНГ. Развитие большинства стран Содружества определяется целями и задачами среднесрочных и долгосрочных правительственных программ макроэкономической стабилизации и углубления экономических реформ. Итоги 2000 г. для большинства стран СНГ были по сути лучшими за период проведения реформ.

Опыт реформирования экономики государств Содружества показывает, что становление эффективной рыночной экономики невозможно без активной государственной поддержки. Наметившееся в СНГ сближение моделей, целевых и структурных характеристик реформаторских действий в практической политике и законодательной практике имеет существенное значение для согласования и синхронизации реформ, формирования корреспондирующих национальных хозяйственных

механизмов и гармонизированных условий для межгосударственного движения товаров, услуг и инвестиций [109].

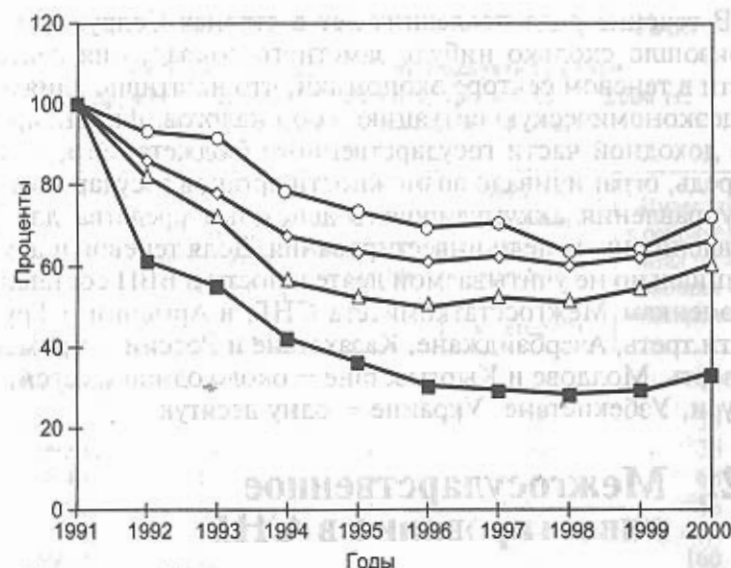
Рассмотрим подробнее динамику макроэкономических показателей в СНГ. В большинстве стран Содружества с 1991 по 1995–1996 гг. наблюдались все признаки резкого падения в экономике, выразившиеся в уменьшении основных макроэкономических показателей: валового внутреннего продукта (ВВП), объемов промышленной и сельскохозяйственной продукции, а также инвестиций в основной капитал. С 1997 г. в большинстве стран СНГ наблюдается некоторое оживление экономических процессов. Однако эта позитивная тенденция достаточно неустойчива, так как рост показателей происходит по сравнению с низким исходным уровнем и недостаточен, чтобы компенсировать падение производства в предыдущие годы (рис. 3).

Динамика ВВП в целом по СНГ в сравнении с 1991 г. составила: в 1992 г. — 86%, в 1993 г. — 78, в 1994 г. — 67, в 1995 г. — 63, в 1996 г. — 61, в 1997 г. — 62, в 1998 г. — 60, в 1999 г. — 62, в 2000 г. — 66%.

Взяв за базу 1991 г., можно сказать, что за 10 лет реформ падение ВВП, в среднем по Содружеству, было беспрецедентным. ВВП системно сокращался и составил в критической точке падения в 1998 г. 60% уровня 1991 г. В странах СНГ наибольшие потери ВВП приходились: на Азербайджан, где его уровень в 1995 г. составил 42%; Армению, в 1993 г. — 53%; Грузию, в 1994 г. — 35%; Кыргызстан, в 1995 г. — 55%; Таджикистан, в 1996 г. — 48%; Украину, в 1998 г. — 45%.

Наименьшие потери ВВП и с меньшей отрицательной динамикой характерны для Беларуси, Казахстана, России и Узбекистана. ВВП Беларуси в 2000 г. составил 90% уровня 1991 г., Казахстана — 78%, Молдовы — 60, России — 68, Узбекистана — свыше 95%.

Падение объемов промышленной продукции в целом по СНГ продолжалось до 1996 г. и составило 50% объемов 1991 г. В последующие годы наблюдался незначительный рост и в 2000 г. ее объемы составили 60% от базового значения. Значительное снижение объемов промышленной продукции произошло в Азербайджане, и они составили в 2000 г. 35% от 1991 г., в Грузии — соответственно 23%, в Молдове — 37, в Таджикистане — 42%. Восстановили объемы и превысили их Беларусь — 102% и Узбекистан — 115% (в 1999 г.).



Условные обозначения

- ◇— ВВП
- △— Общий объем промышленной продукции
- Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий)
- Инвестиции в основной капитал (все источники финансирования)

Рис. 3. Индексы основных макроэкономических показателей в среднем по странам СНГ в 1991–2000 гг. (1991 = 100)

Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий) сокращалась до 1998 г. и составила 63% от уровня 1991 г. Далее последовал незначительный рост и в 2000 г. объем сельхозпродукции возрос до уровня 72%. Наибольшие потери в сельском хозяйстве понесли Россия, где объем производства в 2000 г. составил 64% от уровня 1991 г. и Молдова — 55%. Превзошли уровень 1991 г.: Армения — 119%, Кыргызстан — 102, Узбекистан — 102%.

Инвестиции в основной капитал в среднем по Содружеству составили по всем источникам финансирования в 2000 г. 33% от уровня 1991 г. Подробный анализ развития инвестиционных процессов будет рассмотрен далее (табл. 1).

Основные экономические показатели стран
Содружества Независимых Государств в 1992–2000 гг.
(в % к 1991 г. в постоянных ценах)

	Валовой внутренний продукт	Общий объем промышлен- ной продук- ции	Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий)	Инвестиции в основной ка- питал (все ис- точники фи- нансирования)
Азербайджан				
1992 г.	77	70	76	59
1993 г.	60	71	64	36
1994 г.	48	55	56	68
1995 г.	42	33	52	56
1996 г.	43	31	54	117
1997 г.	45	31	51	160
1998 г.	50	32	54	170
1999 г.	53	33	57	170
2000 г.	60	35	64	174
Армения				
1992 г.	58	52	102	8
1993 г.	53	46	97	...
1994 г.	56	49	100	...
1995 г.	60	50	105	...
1996 г.	63	50	107	...
1997 г.	65	51	101	...
1998 г.	70	50	114	...
1999 г.	73	52	115	...
2000 г.	77	56	112	...
Беларусь				
1992 г.	90	91	92	71
1993 г.	84	82	95	60
1994 г.	73	68	81	54
1995 г.	66	62	77	37
1996 г.	68	64	79	35
1997 г.	76	75	75	42
1998 г.	82	86	75	53
1999 г.	85	95	69	49
2000 г.	90	102	75	47

В течение ряда последних лет в странах Содружества не произошло сколько-нибудь заметного сокращения деятельности в теневом секторе экономики, что негативно влияло на общеэкономическую ситуацию, сбор налогов, финансирование доходной части государственного бюджета. Это, в свою очередь, ограничивало возможности органов государственного управления аккумулировать денежные средства для направления их на цели инвестирования. Доля теневой и другой официально не учитываемой деятельности в ВВП составляла, по оценкам Межгосстаткомитета СНГ, в Армении и Грузии почти треть, Азербайджане, Казахстане и России – примерно четверть, Молдове и Кыргызстане – около одной шестой, Беларуси, Узбекистане, Украине – одну десятую.

3.2. Межгосударственное инвестирование в СНГ

Процесс взаимного инвестирования экономик стран Содружества в настоящее время очевидно недостаточен. Общий объем накопленных инвестиций стран СНГ в предприятия и организации России на 1 января 2001 г. составил 31,0 млн. долл. Наибольшие вложения осуществили: Казахстан – 7,0 млн. долл. (22,7%), Беларусь – 2,7 млн. долл. (8,8%), Украина – 14,3 млн. долл. (17%), Узбекистан – 2,8 млн. долл. (9,0%), Молдова – 2, млн. долл. (7%).

В 2000 г. инвестиции стран СНГ в экономику России составили 22,4 млн. долл. Объем инвестиций Украины составил 9,0 млн. долл. (40,2%), Беларуси – 1,0 млн. долл. (4,5%), Молдовы – 1,1 млн. долл. (4,8%), Казахстана – 5,6 млн. долл. (25,2%), Узбекистана – 2,7 млн. долл. (12,2%) (табл. 2).

Общий объем накопленных российских инвестиций в страны – участницы СНГ на 1 января 2001 г. составил 686,1 млн. долл. Наибольшие вложения осуществлены в Беларусь – 563,9 млн. долл. (82,2%), Молдову – 79,9 млн. долл. (11,6%) и Украину – 38,3 млн. долл. (5,6%) (табл. 3).

В 2000 г. инвестиции из России в страны СНГ составили 130,9 млн. долл. Объем инвестиций в Беларусь был равен 77,2 млн. долл. (59%), в Казахстан – 3,4 млн. долл. (2,6%), в Молдову – 31,2 млн. долл. (23,8%), в Туркменистан – 2,9 млн. долл. (2,2%), в Украину – 15,0 млн. долл. (11,5%).

	Валовой внутренний продукт	Общий объем промышлен- ной продук- ции	Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий)	Инвестиции в основной ка- питал (все ис- точники фи- нансирования)
Грузия				
1992 г.	55	54	87	32
1993 г.	39	40	76	12
1994 г.	35	24	85	12
1995 г.	36	18	96	18
1996 г.	40	19	102	19
1997 г.	44	21	109	29
1998 г.	45	21	100	51
1999 г.	47	22	101	25
2000 г.	48	23	90	26
Казахстан				
1992 г.	95	86	129	53
1993 г.	86	73	120	32
1994 г.	75	53	95	27
1995 г.	69	48	72	17
1996 г.	69	49	68	11
1997 г.	71	51	67	12
1998 г.	69	49	55	17
1999 г.	71	51	70	22
2000 г.	78	58	68	29
Кыргызстан				
1992 г.	86	74	95	75
1993 г.	73	55	85	58
1994 г.	58	40	70	32
1995 г.	55	33	68	58
1996 г.	59	34	79	69
1997 г.	65	47	88	66
1998 г.	66	50	91	42
1999 г.	69	48	98	52
2000 г.	72	51	102	54
Молдова				
1992 г.	...	73	84	74
1993 г.	100	73	92	41

	Валовой внутренний продукт	Общий объем промышлен- ной продук- ции	Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий)	Инвестиции в основной ка- питал (все ис- точники фи- нансирования)
Россия				
1994 г.	69	53	70	20
1995 г.	68	51	72	17
1996 г.	64	47	62	16
1997 г.	65	47	70	14
1998 г.	61	40	62	16
1999 г.	59	36	57	13
2000 г.	60	37	55	13
Россия				
1992 г.	86	82	91	60
1993 г.	78	70	87	53
1994 г.	68	56	76	40
1995 г.	65	54	70	36
1996 г.	63	52	67	30
1997 г.	64	53	68	28
1998 г.	61	50	59	25
1999 г.	63	54	61	26
2000 г.	68	59	64	31
Таджикистан				
1992 г.	100	76	82	58
1993 г.	84	70	79	58
1994 г.	66	52	77	33
1995 г.	58	45	64	...
1996 г.	48	34	59	...
1997 г.	49	34	59	...
1998 г.	52	36	63	...
1999 г.	53	38	65	...
2000 г.	58	42	73	...
Туркменистан				
1992 г.	100	85	91	120
1993 г.	102	89	106	174
1994 г.	85	67	87	...
1995 г.	78	61	72	...
1996 г.	78	73	...	...

	Валовой внутренний продукт	Общий объем промышлен- ной продук- ции	Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий)	Инвестиции в основной ка- питал (все ис- точники фи- нансирования)
1997 г.	...	57	...	...
1998 г.	...	58	...	...
1999 г.	...	...	...	...
2000 г.	...	...	...	...
Узбекистан				
1992 г.	89	93	94	68
1993 г.	87	97	95	65
1994 г.	82	98	88	50
1995 г.	82	98	90	52
1996 г.	83	101	85	56
1997 г.	87	105	90	66
1998 г.	91	109	93	75
1999 г.	95	115	99	77
2000 г.	...	...	102	...
Украина				
1992 г.	90	94	92	63
1993 г.	77	86	93	57
1994 г.	60	63	78	44
1995 г.	52	55	75	28
1996 г.	47	52	68	22
1997 г.	46	52	67	20
1998 г.	45	52	60	21
1999 г.	45	54	56	21
2000 г.	47	61	60	24
В среднем по Содружеству				
1992 г.	86	82	93	61
1993 г.	78	72	91	55
1994 г.	67	56	78	42
1995 г.	63	52	73	36
1996 г.	61	50	69	30
1997 г.	62	52	70	29
1998 г.	60	51	63	28
1999 г.	62	54	64	29
2000 г.	66	60	72	33

В целом при небольших объемах межгосударственного инвестирования необходимо отметить, что накопленные инвестиции на 1 января 2001 г. России в страны СНГ, равные 686,1 млн долл., в 22 раза превышают суммарные инвестиции стран СНГ в Россию. Наибольший объем взаимных инвестиций осуществляется между Россией, Украиной, Белоруссией и Казахстаном.

В Республике Беларусь (по данным платежного баланса) объем инвестиций в страны СНГ за 2000 г. составлял: прямых — 0,1 млн. долларов; портфельных — 7,6 млн долл.; прочих — 398 млн долл. При незначительности объемов это намного больше, чем объемы инвестиций в страны остального мира, которые составили за тот же период: прямые — 0; портфельные — 2,9 млн долл.; прочие — 1,9 млн долл.

Объем инвестиций из стран СНГ в Беларусь за 2000 г. составлял: прямых — 53,1 млн долл.; портфельных — 17,9 млн долл.; прочих — 338, млн долл., что значительно больше, чем инвестиций из стран остального мира, которые составили: прямые — 36,9 млн долл.; портфельные — 1,2 млн долл.; прочие — 26,4 млн долл.

Объем прямых иностранных инвестиций в Украину из стран СНГ на 1 января 2001 г. составил 370,7 млн долл., или 9,6% от всего объема мировых ПИИ. Основная доля ПИИ приходилась на Россию и составила 314,3 млн долл., или 84,8% от общего объема ПИИ стран Содружества. Россия явилась одним из крупнейших доноров-инвесторов для Украины, вслед за Нидерландами, Кипром и США.

Из Украины ПИИ в страны Содружества на 1 января 2001 г. составили 18,4 млн долл., или 18,7% от всех ПИИ. ПИИ в российские предприятия за тот же период были равны 15,9 млн долл., или 86,4% от всех ПИИ в страны СНГ.

3.3. Инвестиции в основной капитал в государствах Содружества

Инвестиции в основной капитал определяют перспективу расширенного воспроизводства экономики. Динамика инвестиций в основной капитал в целом по СНГ в сравнении

Таблица 2
Инвестиции стран СНГ в экономику России

	Накоплено по состоянию на 1 января 2001 г.		Вложено в 1998 г.		Вложено в 1999 г.		Вложено в 2000 г.	
	тыс. долл. США	в процентах к итогу	тыс. долл. США	в процентах к итогу	тыс. долл. США	в процентах к итогу	тыс. долл. США	в процентах к итогу
Всего инвестиций	31015	100	9318	100	5575	100	22375	100
из них:								
Азербайджан	717	2,3	13	0,1	15	0,3	831	3,7
Армения	301	1,0	10	0,1	8	0,1	5	0,0
Беларусь	2724	8,8	675	7,2	618	11,1	1007	4,5
Грузия	500	1,6	66	0,7	132	2,4	207	0,9
Казахстан	7028	22,7	2819	30,0	1564	28,0	5632	25,2
Кыргызстан	197	0,6	2	0,01	53	0,9	839	3,7
Молдова	2170	7,0	126	1,4	343	6,2	1069	4,8
Таджикистан	31	0,1	2	0,01	26	0,5	27	0,0
Туркменистан	276	0,9	7	0,1	0,1	0,0	1024	4,6
Узбекистан	2806	9,0	3792	40,3	331	5,8	2738	12,2
Украина	14265	46,0	1886	20,1	2485	44,8	8996	40,2

Источники: Российский статистический ежегодник, 1999; Российский статистический ежегодник, 2000. (с исправлениями Госкомстата от 26.03.2001 г.); Социально-экономическое положение России. — 2001. — №1.

Таблица 3

Инвестиции из России в экономику стран СНГ

	Накоплено по состоянию на 1 января 2001 г.		Вложено в 1998 г.		Вложено в 1999 г.		Вложено в 2000 г.	
	тыс. долл. США	в процентах к итогу	тыс. долл. США	в процентах к итогу	тыс. долл. США	в процентах к итогу	тыс. долл. США	в процентах к итогу
Всего инвестиций	686145	100	105073	100	370813	100	130981	100
из них:								
Азербайджан	11	0,0	33	0,01	35	0,0	26	0,0
Армения	11	0,0	—	—	0,4	0,0	5	0,0
Беларусь	563927	82,2	103643	98,6	351291	94,8	77238	59,0
Грузия	382	0,1	—	—	14	0,0	133	0,1
Казахстан	3237	0,5	—	—	1230	0,3	3453	2,6
Кыргызстан	2	0,0	—	—	0,4	0,0	7	0,0
Молдова	79852	11,6	—	—	4	0,0	31224	23,8
Таджикистан	19	0,0	—	—	—	—	—	—
Туркменистан	116	0,0	—	—	0,5	0,0	2934	2,2
Узбекистан	266	0,0	—	—	347	0,1	929	0,7
Украина	38332	5,6	1397	1,4	17890	4,8	15032	11,5

Источники: Российский статистический ежегодник, 1999; Российский статистический ежегодник, 2000. (с исправлениями Госкомстата от 26.03.2001 г.); Социально-экономическое положение России. — 2001. — №1.

с 1991 г. составила: в 1992 г. — 61%, 1993 г. — 55, 1994 г. — 42, 1995 г. — 36, 1996 г. — 30, 1997 г. — 29, 1998 г. — 28, 1999 г. — 29, в 2000 г. — 33% (табл. 1). Инвестиции начиная с 1991 г. системно сокращались до 1998 г., после чего появилась тенденция к незначительному их увеличению.

Рост инвестиций в основной капитал (по всем источникам финансирования) по отношению к 1991 г. наблюдался:

в Азербайджане с 1996 г. — 117%, в 1997 г. — 160, в 1998 г. — 170, 1999 — 170, в 2000 г. — 174%, что объясняется широко-масштабным притоком прямых иностранных инвестиций в нефтегазовую промышленность Азербайджана;

в Казахстане с 1997 г. — 12%, в 1998 г. — 17, 1999 г. — 22, в 2000 г. — 29%, но тем не менее сам уровень инвестиций крайне мал;

в Узбекистане с 1996 г. — 56%, в 1997 г. — 66, 1998 г. — 75%, в 1999 г. — 77%.

В России снижение уровня инвестиций в основной капитал произошло начиная с 1991 г. (100%) и составило: в 1992 г. — 60%, 1993 г. — 53, 1994 г. — 40, 1995 г. — 36, 1996 г. — 30, 1997 г. — 28, в 1998 г. — 25%. Небольшой рост вложений намечился с 1999 г.

Удалось остановить падение инвестиций в основной капитал: в Украине с уровня 20%, в Грузии — с 12%.

В Молдове снижался объем инвестиций за все годы и составил в 2000 году 13% от уровня 1991 г.

Не системность уровня инвестиций в Кыргызстане во многом зависит от объемов иностранных вложений. Так в 1992 г. он составил 75% от уровня 1991 г., а в 1994 г. — 32%. После роста в 1996 г. до 69% в 1998 г. он упал до уровня 42%.

Рассмотрев динамику инвестиций в основной капитал в странах СНГ за 1991—2000 гг., можно сделать вывод, что по сравнению с 1991 г.:

наибольшие инвестиционные вложения осуществляет Азербайджан (174%), Узбекистан (77%), Туркменистан (174%), Беларусь (47%);

наименьшее инвестирование наблюдается в Казахстане (29%), Молдове (13%), Украине (24%), Грузии (26%).

Инвестиции в основной капитал в странах Содружества (рассчитано по средневзвешенному курсу доллара) составили в 2000 г. 56,9 млрд долл. Инвестиции в России равнялись

41,7 млрд долл. (73,3% от общего объема инвестиций стран СНГ), в Украине — 3,6 млрд долл. (6,3 %), в Узбекистане — 4,3 млрд долл. (7,6%), в Беларуси — 1,9 млрд долл. (3,3%), в Казахстане — 3,6 млрд долл. (6,3%), в Азербайджане — 1,1 млрд долл. (1,9%) (приложение № 2).

Падение уровня инвестиций в основной капитал неизбежно и, это подтверждает мировая практика, приводит на первом этапе к пропорциональному снижению уровня ВВП. В дальнейшем падение ВВП становится опережающим.

Важнейшим изменением в структуре использования ВВП является снижение доли инвестиций, что затрудняет процесс оживления экономики. Доля валового накопления в ВВП в среднем по Содружеству снизилась с почти трети в 1990 г. до менее четверти в настоящее время. Это снижение стало результатом действия ряда факторов. К ним относятся:

сокращение сбережений (в частности, уменьшение доли национального сбережения в ВВП), которые являются основным источником финансирования инвестиций в экономику. В 1990 г. в большинстве республик СССР доля сбережений составляла до трети ВВП;

затянувшаяся перестройка инвестиционного процесса, которая характеризуется в настоящее время тем, что государства отказались от значительных инвестиций в экономику, а рыночный механизм инвестирования пока работает не эффективно;

диспропорции в распределении доходов, в результате которых сбережения сосредотачиваются у ограниченного круга экономических субъектов (банки, предприятия-монополисты, финансово-промышленные группы), что приводит к сужению внутреннего рынка и соответственно к подрыву стимулов к инвестированию (те, у кого есть средства, предпочитают вкладывать их не в производство, где не полностью используются имеющиеся мощности, а в иностранную валюту, ценные бумаги, недвижимость за границей, выводить в офшорные зоны);

финансовая политика, при которой выгоднее инвестировать средства в финансовые инструменты, чем в реальный сектор экономики;

внешнеэкономическая политика, ориентированная в ряде стран на достижение положительного внешнеторгового саль-

до, которая приводит к увеличению чистых зарубежных активов и фактически к кредитованию остального мира, что относительно сокращает возможности отечественных инвестиций в реальный сектор экономики.

Практически во всех странах Содружества в последние годы отмечалось снижение удельного веса валового накопления основного капитала в валовом внутреннем продукте, в связи с увеличением доли расходов на конечное потребление.

Удельный вес валового накопления основного капитала в ВВП в России в 2000 г. составил 18%, а в странах Содружества в 1999 г. он был равен: в Азербайджане — 31,2%, Узбекистане — 33,8, Беларуси — 26,5, Украине — 19,8, Армении — 16,9, Грузии — 12,6, Казахстане — 13, Кыргызстане — 15,7, Молдове — 18,8, в Таджикистане — 17,3% (табл. 4).

Абсолютные показатели инвестиций дают представления об общих величинах и объемах происходящих процессов. Очевидно, что интерес представляют и относительные показатели, раскрывающие уровень инвестиций на душу населения в странах Содружества.

Так, инвестиции в 2000 г. на душу населения (по нисходящей) составляли: в России — 286,8 долл.; Казахстане — 246,1; Беларуси — 193,7; Узбекистане — 176,0; Азербайджане — 129,6; Туркменистане — 132,6; Украине — 72,7; Армении — 46,2; Кыргызстане — 34,8; Молдове — 33,6; Грузии — 32,2; в Таджикистане — 9,1 долл. Этим относительным показателем во многом определяются уровень жизни в стране, уровень занятости населения и социальная стабильность в обществе (табл. 5).

Инвестиции на душу населения в СНГ в 1996—1998 гг. возросли в национальных денежных единицах практически во всех странах, в частности, в России с 2545 тыс. до 2746 тыс. руб., Беларуси — с 2907,1 до 15535 тыс. белорусских рублей, Армении — с 13,1 до 20,0 тыс. драмов, Грузии — с 31,0 до 89,0 лари, Казахстане — с 7,4 до 13,8 тыс. тенге, в Таджикистане — с 4,5 тыс. до 11,3 тыс. таджикских рублей. Однако реального прироста инвестиций практически не произошло из-за обесценивания финансовых ресурсов.

Таблица 4

Удельный вес валового накопления основного капитала в валовом внутреннем продукте в странах Содружества (в процентах)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан	20,0	14,7	19,4	20,7	26,3	23,7	29,0	34,2	33,4	31,2	35,2
Армения	43,1	29,5	18,3	12,9	21,2	18,5	20,0	19,1	19,1	16,9	16,9
Беларусь	22,2	22,3	25,4	33,9	33,2	25,1	24,5	27,7	27,8	26,5	26,5
Грузия	22,6	18,9	17,7	0,8	10,7	24,0	8,6	16,2	24,5	12,6	12,6
Казахстан	37,7	30,0	31,2	29,7	24,4	22,3	16,1	15,6	17,2	13,0	13,0
Кыргызстан	22,0	16,0	14,3	13,1	12,1	18,4	25,2	21,7	15,4	15,7	15,7
Молдова ¹	23,0	15,2	15,7	15,5	19,3	24,9	24,3	23,8	25,9	18,8	18,8
Россия	28,9	23,8	24,7	21,0	22,0	25,4	24,6	22,8	15,7	15,8 ²	18,0
Таджикистан	8,3	6,6	9,3	14,9	23,8	28,7	22,3	19,7	15,4	17,3	17,3
Туркменистан	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Узбекистан	30,7	25,1	26,5	25,1	26,2	24,2	23,0	18,9	...	33,8	33,8
Украина	23,0	20,0	27,1	24,3	23,5	26,7	22,7	21,5	20,8	19,8	19,8

¹ За 1993—1997 гг. данные приведены без территорий левобережья р. Днестр и г. Бендеры.

² Включая чистое приобретение ценностей.

Таблица 5
Инвестиции в основной капитал на душу населения
в странах Содружества

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан										
тыс. манатов			3,9	81,7	148,3	422,3	572,1	600,5	581,6	579,6
тыс. руб.	0,5	5,9		62,8	33,6	98,3	143,5	155,2	141,2	129,6
долл. США*										
Армения										
тыс. драмов			19,4	4,5	9,5	13,1	15,2	20,0	20,8	24,9
тыс. руб.	1,0	2,4		15,6	23,4	31,6	30,96	39,6	38,9	46,2
долл. США										
Беларусь										
тыс. белорусских руб.	1,6	16,5	242,4	437,7	2163,5	2907,1	6644,8	15535	61291,1	155,0
тыс. руб.			76,8	121,6	187,7	213,6	266,6	356,4	221,5	193,7
долл. США										
Грузия										
лари			57,2	10301	23	31	49	89	58	63,7
тыс. кулонов										
тыс. руб.	0,5	3,2			17,8	24,6	37,7	64,0	28,7	32,2
долл. США										
Казахстан										
тыс. тенге			0,3	4,8	8,9	7,4	8,9	13,8	18,5	35,0
тыс. руб.	1,1	15,4	116,2	133,6	146,0	109,9	118,0	176,9	154,2	246,1
долл. США										
Кыргызстан										
тыс. сомов			0,1	0,3	0,7	1,0	1,2	0,9	1,4	1,7

* Расчеты в долларах США произведены по годовым средневзвешенным курсам национальных валют стран СНГ.

Продолжение

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
тыс. руб.										
Молдова	0,5	3,4	26,1	27,6	64,6	81,0	70,0	42,2	35,5	34,8
лей			48	197	234	270	328	332,0	436,2	415,5
тыс. руб.										
Россия	0,8	6,5	33,1	48,4	52,0	58,7	66,6	61,8	41,5	33,6
долл. США										
Таджикистан	1,4	18,0	182,6	733,7	1802,2	2545,0	2775	2746	4518	8065,6
руб.*			195,8	332,8	395,7	496,6	479,7	282,8	183,5	286,8
тыс. руб.										
Туркменистан	0,4	2,1	30,4	72,4	1,1	4,5	11,2	11,3	20,0	16,7**
долл. США										
Украина										
тыс. манатов			0,6		10,2	15,4	19,9	14,5	16,2	9,1
тыс. руб.	0,9	12,7				465,2				
долл. США						132,6				
тыс. сумов										
Узбекистан										
тыс. руб.			58,0	0,6	3,9	7,6	11,7	17,5	22,0	
долл. США	0,5	4,8		60,2	130,8	189,0	176,2	184,2	176,0	
Украина										
гривен			561,7	4430	18210	246	245	279	354	395,7
карбованцев										
тыс. руб.	0,8	16,6				109,2	107,4	113,9	85,7	72,7
долл. США										

* С учетом деноминации.
** С 30.10.2000 г. — сомони.

3.4. Структура инвестиционных вложений в СНГ

Наиболее радикальные преобразования в Содружестве коснулись инвестиционной и кредитной политики. Произошли существенные изменения в структуре финансовых ресурсов. В большинстве стран Содружества уменьшилась доля ресурсов, которые аккумулируются в государственном бюджете, и увеличилась доля средств, находящихся в хозяйствующих субъектах и населения. Существенно изменилась структура капитальных вложений по формам собственности в странах СНГ. Так, удельный вес государственных инвестиций в основной капитал сократился: в России в 1999 г. он составил 26,0% против 32,0% в 1994 г.; Украине — 51 против 65; Беларуси — 60 против 69; Азербайджане — 41 против 91; в Казахстане — 18% против 51%. Наибольшие объемы государственных капитальных вложений сохраняются в Узбекистане — 63% и Таджикистане — 79% (приложение 3).

Инвестиции в основной капитал в частном секторе увеличились практически во всех странах Содружества: в России — с 19,9% в 1994 г. до 26% в 1999 г., Беларуси — с 5 до 14, Армении — с 7 до 29, Казахстане — с 5 до 75, в Кыргызстане — с 13 до 67%. Снизились частные инвестиции в Молдове с 45 до 22%.

Значительные изменения произошли в системе источников финансирования. Доля капитальных вложений, финансируемых из бюджетных источников, в общем объеме инвестиций в основной капитал в среднем по странам Содружества снизилась с 20% в 1995 г. до 17% в 2000 г. Собственные средства предприятий и организаций в общем объеме капитальных вложений в 2000 г. составили около 65%.

За годы реформирования экономики стран Содружества наметилась устойчивая тенденция децентрализации инвестиционного процесса. Удельный вес инвестиций, финансируемых из бюджетных источников, уменьшается: в Азербайджане использование бюджетных средств для финансирования капитальных вложений сократилось в 1995–2000 гг. с 13 до

4%; Армении — с 22 до 10; Беларуси — с 26 до 22; Молдове — с 16 до 8; России — с 22 до 21; Украине — с 22 до 9, Таджикистане с 80 до 67%. В то же время увеличился объем инвестиций в основной капитал из бюджетных средств в Грузии с 13 до 30%, Кыргызстане — с 5 до 8, в Узбекистане — с 24 до 28%.

Объем инвестиций в основной капитал за счет собственных средств предприятий и организаций с 1995 по 2000 г. увеличился в Армении с 7 до 40%, Грузии — с 38 до 41, в Кыргызстане — с 21 до 26%. Соответствующее снижение показателей произошло в Азербайджане с 44 до 41%, Беларуси — с 50 до 46, Казахстане — с 92 до 62, России — с 49 до 46, Узбекистане — с 54 до 23, в Украине с 76 до 70% (табл. 6).

На внутренние источники инвестиций, которые являются определяющими в любой стране, можно целенаправленно воздействовать методами государственного экономического регулирования: бюджетно-налоговой и амортизационной политикой; деятельностью денежного и фондового рынков; кредитной и эмиссионной политикой национальных банков. Они образуют контролируемый по величине и направленности объем финансовых ресурсов.

В условиях бюджетных дефицитов, недостаточности средств у хозяйствующих субъектов и населения привлекаются средства иностранных инвесторов. За счет иностранных инвестиций увеличились вложения в основной капитал с 1995 по 2000 г. в Азербайджане с 35 до 44%, Казахстане — с 2 до 31, Узбекистане — с 14 до 20, в Украине — с 2 до 3%. Уменьшение средств произошло в Армении с 43 до 31%, Беларуси — с 7 до 4, Грузии — с 34 до 11, Кыргызстане — с 68 до 55, в России — с 49 до 46%.

Продолжалось изменение отраслевой структуры капитальных вложений. Практически во всех странах Содружества уменьшились инвестиции в аграрный сектор экономики в общем объеме инвестиций в основной капитал. Доля вложений в сельское хозяйство в 1999 г. сократилась в Кыргызстане до 3,6% (против 20% в 1991 г.), Азербайджане — до 7,2 (15), России — до 3 (18), Узбекистане — до 8,2 (25), Украине — до 4,6 (22), Беларуси — до 6,4 (26), в Молдове — до 3,6% (34%) (приложение 4).

Увеличение инвестиций в основной капитал промышленности произошло в 1999 г. по сравнению с 1991 г. в Азербайджане с 36 до 69%; Беларуси — с 25 до 27,8; Грузии — с 24 до 27,6; Казахстане — с 30 до 62,7; Кыргызстане — с 32 до 34,7; России — с 35 до 37,8; Узбекистане — с 19 до 32,6; Украине — с 32 до 39,6. Уменьшились объемы инвестиций в Армении с 23% до 8,6% и Таджикистане с 27% до 17,9%.

В строительстве с 1991 г. по 1999 г. во всех странах СНГ, кроме Молдовы, снизились инвестиции в основной капитал: в Азербайджане — с 3 до 1,1%; Армении — с 5 до 0,1; Беларуси — с 4 до 1,9; Грузии — с 1 до 0,2; Казахстане — с 4 до 0,3; Кыргызстане — с 3 до 1,9; России — с 5 до 3,9; Узбекистане — с 2 до 0,3; в Украине — с 3 до 2,3%.

Инвестиции в жилищное строительство в 1997 г. по сравнению с 1991 г. уменьшились во всех странах, кроме Беларуси и Украины, и составили в Азербайджане 11% (24%); Армении — 29 (38); Грузии — 14 (27); Казахстане — 12 (21); Кыргызстане — 7 (22); Молдове — 19 (21); России — 17 (18); Таджикистане — 9 (21); в Узбекистане — 12% (24%).

Во всех странах Содружества значительно увеличилась доля инвестиций, направляемых на развитие транспорта и связи в общем объеме инвестиций в основной капитал. Так, в 1999 г. в Азербайджане она составила 14,2% (против 8% в 1991 г.); Армении — 21 (8); Беларуси — 15,5 (9); Грузии — 57,4 (6); Казахстане — 7,8 (5); Кыргызстане — 32,1 (4); Молдове — 25,5 (5); России — 20,4 (9); Таджикистане — 40,2 (6); Узбекистане — 13,1 (6); в Украине — 14% (7%).

Предпочтительными для инвестирования отраслями промышленности в 1999 г. были топливная промышленность и энергетика, доля капитальных вложений в которые в общем объеме промышленных инвестиций в Армении составила 44,4% (в 1991 г. — 17%); Беларуси — 23,8 (12); Кыргызстане — 74,4 (37); России — 49,1 (40); в Украине — 50,1% (31%). В то же время снижается доля капитальных вложений в машиностроение. Так, в Азербайджане она снизилась с 6% в 1991 г. до 0,2% в 1997 г.; Армении — с 11 до 0,9; Беларуси — с 25 до 19,9; Кыргызстане — с 15 до 2,9; России — с 20 до 9,8; Узбекистане — с 19 до 8,8; в Украине — с 27 до 6,6%. Аналогичная

Таблица 6

Инвестиции в основной капитал
по источникам финансирования в странах Содружества
(в % к общему объему инвестиций в основной капитал)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	13	3	2	2	2	4
Внебюджетные средства, в том числе:	87	97	98	98	98	96
Собственные средства предприятий и организаций	44	33	24	32	32	41
Средства иностранных инвесторов	35	55	69	54	44	...
Средства населения	8	9	6	5	4	4
Прочие источники	...	...	1	7	18	...
Армения — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	22	24	9	19	18	10
Внебюджетные средства, в том числе:	78	76	91	81	82	90
Собственные средства предприятий и организаций	7	19	12	9	13	40
Средства иностранных инвесторов	43	42	54	28	39	31
Средства населения	28	15	25	44	30	19
Беларусь — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	26	21	19	21	22	22
Внебюджетные средства, в том числе:	74	79	81	79	78	78
Собственные средства предприятий и организаций	50	45	45	50	52	46

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Средства иностранных инвесторов						
Средства населения	7	9	7	8	2	4
Прочие источники	4	9	15	15	17	23
Грузия — всего	13	16	14	6	7	5
Бюджетные средства	100	100	100	100	100	100
Внебюджетные средства,	13	18	13	8	17	30
в том числе:	87	82	87	92	83	70
Собственные средства предприятий и организаций	38	17	12	10	16	41
Средства иностранных инвесторов	34	51	68	79	43	11
Средства населения	15	14	7	3	24	18
Казахстан — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	5	8	7	12	9	5
Внебюджетные средства,						
в том числе:	95	92	93	88	91	95
Собственные средства предприятий, организаций и населения	92	76	68	57	48	62
Средства населения	1	3	3	2	3	42
Средства иностранных инвесторов	2	13	22	29	40	31
Кыргызстан — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	5	5	6	10	8	8
Внебюджетные средства,						
в том числе:	95	95	94	90	92	92
Собственные средства предприятий и организаций	21	18	12	26	22	26
Средства иностранных инвесторов	68	71	76	47	54	55

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Средства населения	3	6	6	15	14	10
Прочие источники	3	2	2	2	2	1
Молдова — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	16	17	9	10	6	8
Внебюджетные средства,	84	83	91	90	94	92
в том числе:						
Собственные средства предприятий и организаций	59	65	63	56	48	59
Средства иностранных инвесторов	6	6	14	20	37	24
Средства населения	17	10	10	8	6	...
Прочие источники	2	2	4	6	3	...
Россия — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	22	20	21	19	17	21
из них:						
федерального бюджета	11,5	9,9	10,2			6
бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов	10,3	10,2	10,5			15
Внебюджетные средства,	78	80	79	81	83	79
в том числе:						
Собственные средства предприятий и организаций	49	52	61	54	53	46
Средства индивидуальных застройщиков	2	3	4	...	...	...
Средства иностранных инвесторов и совместных предприятий	3	3	4	3	6	...
Прочие источники	24	22	10	...	...	...
Таджикистан — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	...	80	71	68	79	67

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Внебюджетные средства, в том числе:	34	20	29	32	21	33
Собственные средства предприятий, организаций и населения	...	...	...	...	...	...
Средства иностранных инвесторов	...	0,0	18	...	...	...
Средства населения	...	5	5	...	...	...
Прочие источники	...	15	16	...	...	...
Узбекистан — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	10,2	24	25	22	28	28
Внебюджетные средства, в том числе:	11,3	76	75	78	72	72
Собственные средства предприятий и организаций	54*	46	42	30	27	23
Средства иностранных инвесторов	14	16	18	23	23	20
Средства населения	...	6	7	17	14	15
Прочие источники	...	18	18	8	8	14
Украина — всего	100	100	100	100	100	100
Бюджетные средства	22	15	19	27	28	29
Внебюджетные средства, в том числе:	78	85	91	93	92	91
Собственные средства предприятий, организаций и населения	76*	77	82	72	70	70
Средства иностранных инвесторов	1,2	1	101	103	104	103
Средства населения	...	7	8	8	6	7
Прочие источники	...	...	...	10	12	11
* Включая средства населения.						

ситуация сложилась в легкой промышленности. Доля капитальных вложений в легкую промышленность уменьшилась во всех странах Содружества: в Кыргызстане — с 9% в 1991 г. до 1,5% в 1999 г.; России — с 3 до 0,9; Узбекистане — с 13 до 6,9; в Украине — с 4 до 1%. Только в Таджикистане инвестиции выросли с 13 до 34,4% (приложение 5).

Мероприятия, проводимые в странах СНГ по инвестированию в основной капитал, позволили осуществить ввод в эксплуатацию ряда основных фондов, диверсифицированных по формам собственности, и в основном в таких отраслях промышленности, как нефте- и газодобыча, электроэнергетика, металлургия, производство строительных материалов. Практически не осуществлялся ввод мощностей в машиностроении.

В России в 1997 г. введено основных фондов на 342,1 трлн руб., причем за счет государственной собственности — на 92,2 трлн руб. (27%), муниципальной — на 18,2 трлн руб. (5,3), смешанной (без иностранного участия) — на 153,4 трлн руб. (44,8), частной — на 62,2 трлн руб. (18,2), смешанной (с иностранным участием) — на 15,7 трлн руб. (4,6%).

В Украине в 1999 г. введено основных фондов на сумму 17,1 млрд гривен, из них за счет государственной собственности на 8,7 млрд гривен (51%), коллективной — на 6,9 млрд гривен (40%) и частной — на 1,2 млрд гривен (7%).

В Беларуси в 1999 г. введено основных фондов на сумму 596,2 трлн белорусских рублей. За счет государственной собственности — 320,4 млрд белорусских рублей (54%), частной — на 75,6 трлн белорусских рублей (13%), смешанной (с иностранным участием) — на 38,2 трлн белорусских руб. (6%), колхозной — на 32,6 трлн белорусских рублей (5%).

В Казахстане в 1999 г. введено основных фондов на сумму 163,6 млрд тенге, из них за счет государственной собственности на 21,2 млрд тенге (13%), частной — на 130,2 млрд тенге (80%) и иностранной на 12,2 млрд тенге (7%) (приложение 6).

Таким образом, различия между странами СНГ по масштабам и структуре инвестиций в основной капитал весьма существенны. Однако общими чертами инвестиционного процесса являются: сокращение финансовых накоплений и масштабов обновления производства на предприятиях, критическое состояние отечественных строительных ком-

плексов, минимизация национальных инвестиционных программ и проектов. Практически во всех странах СНГ уменьшились инвестиции в сельское хозяйство, причем в отдельных государствах на порядок. Капитальные вложения в легкую промышленность сократились в 11 из 12 стран. Снизилась инвестиционная активность в машиностроении, электронике, наукоемких отраслях экономики. Оживление инвестиционной деятельности отмечается в нефтяной и газовой промышленности, электроэнергетике, отдельных секторах металлургии стран Содружества.

Анализ современного состояния и структуры инвестиций в реальном секторе экономики государств СНГ позволяет сделать вывод, что инвестиционная деятельность смещается из области жизнеобеспечивающих отраслей экономики, таких, как сельское хозяйство, медицинская и легкая промышленность, промышленность строительных материалов, а также наукоемких и инновационных производств — в область нефте- и газодобычи, разработки сырьевых ресурсов, имеющих при этом экспортную направленность.

4. Экономика стран Содружества в 2000 г.

Для государств Содружества 2000 г. характеризовался устойчивыми результатами в экономике, его итоги для большинства из них были по сути лучшими за период после развала Советского Союза.

Обеспечение экономического роста происходило при низких темпах инфляции, наращивании темпов роста производства товаров и услуг, сохранении благоприятной конъюнктуры на внешних рынках, относительно стабильных обменных курсах национальных валют, увеличении инвестиционной активности.

Практически все важнейшие макроэкономические показатели 2000 г. демонстрировали лучшую динамику по сравнению с предыдущим годом. В частности, в минувшем году в среднем по странам Содружества на 8% вырос внутренний валовой продукт, на 10% — объем промышленного производства, на 4% — объем сельскохозяйственного производства. Инвестиции в основной капитал увеличились на 15%.

Восстановлению макроэкономической стабильности способствовала активизация внешнеэкономической деятельности стран Содружества. За 11 месяцев 2000 г. общий объем экспортных операций возрос по сравнению с аналогичным периодом 1999 г. на 43%, импортных — на 16%, причем результаты торговой деятельности были положительными как во взаимной торговле стран СНГ, так и в торговле со странами остального мира.

Главное достижение 2000 г. состоит в том, что экономический подъем в странах СНГ обеспечен не только благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, но и ростом производства в реальном секторе [109, 111].

4.1. Промышленное производство

На протяжении всего 2000 г. промышленное производство большинства стран Содружества имело устойчивую тенденцию к росту. По итогам 1999 г. уровень производства превышен всеми государствами. При этом в 2000 г. во всех странах СНГ производство росло более высокими темпами, чем в 1999 г.

В России объем промышленного производства за год увеличился на 9%. Наибольший подъем производства был отмечен в легкой промышленности — более 22%, черной металлургии и машиностроении — 15,5%, химической и нефтехимической промышленности и цветной металлургии — 14% и 11% соответственно.

Наивысшие темпы роста промышленного производства сложились в Казахстане, где произведено продукции на сумму 1761,5 млрд тенге, что на 14,6% превышает уровень 1999 г. В горнодобывающей промышленности объем производства вырос на 21,5% за счет увеличения добычи железной руды (в 1,8 раза), угля и lignита (в 1,3 раза), природного (горючего) газа и руд цветных металлов (в 1,2 раза). Рост производства в обрабатывающей промышленности составил 15,6%. Рост произошел за счет увеличения объемов производства в машиностроении (в 1,6 раза), черной металлургии (в 1,2 раза).

В Украине рост промышленного производства составил 12,9%. Это лучший показатель за последние 10 лет. Наиболее высокие темпы роста объемов продукции зафиксированы в отраслях конечного потребления: пищевой, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и легкой промышленности (26—39%), а также в основных экспортных отраслях: цветной и черной металлургии (на 19—21%). Впервые за последние годы получен прирост объемов производства в машиностроении и металлообработке (16,8%). Значительно увеличился выпуск продукции в таких отраслях машиностроения, как автомобильная (на 61,4%), авиационная (на 51,9%), судостроительная (на 42%). Спад производства (4,1%) наблюдался в топливной промышленности вследствие значительного сокра-

щения производства в нефтеперерабатывающей отрасли (на 25,7%) из-за необеспеченности сырьем.

В Таджикистане промышленный рост составил 10,3%, в стоимостном выражении произведено продукции на 1360 млн сомони. Из 80 основных видов промышленной продукции увеличен выпуск по 44 наименованиям (55%). Уровень 1999 г. превышен в таких отраслях промышленности, как химическая и нефтехимическая (43,9%), цветная металлургия (18,5%), строительных материалов (17,6%), деревообрабатывающая (16%), машиностроение и металлообработка (11%), топливная и легкая (4%), пищевая (3,5%).

Годовые темпы прироста промышленного производства в Беларуси составили 8%, произведено продукции на 7997,8 млрд белорусских рублей. Из 572 важнейших видов продукции увеличился выпуск по 275 видам (48%). Отраслями, обеспечившими рост белорусской промышленности, стали: топливная (15,4%), машиностроительная и металлообрабатывающая (14,5%), черная металлургия (10,1%), пищевая (7,8%).

Промышленный рост в Грузии, Армении, Азербайджане составил 6,1—6,9%, в Молдове — 2,3%.

Рост промышленного производства во многих странах Содружества в значительной степени тормозила работа топливно-энергетических отраслей, где наиболее остро сказывается недостаток инвестиций и, как следствие, низкий уровень модернизации производства и ввода новых мощностей. Например, в нефтяной промышленности с применением современных инновационных технологий в настоящее время добывается немногим более 15% нефти. Не снижаются потери топливно-энергетических ресурсов при добыче и транспортировке. Ежегодно в странах Содружества сжигается в факелах около 7 млрд куб. м попутного газа, или около 20% его ресурсов. При передаче электроэнергии в сетях общего пользования теряется около 150 млрд кВт·ч, или 13% общего объема потребления электроэнергии.

В России в 2000 г. добыто 323 млн т нефти (рост на 6%) и 258 млн т угля (3%). Добыча газа составила 584 млрд кубических метров, что на 1% ниже уровня 1999 г. Вместе с тем по прогнозу Минэкономразвития Российской Федерации в ближайшей перспективе спрос на природный газ в мире бу-

дет расти более высокими темпами, чем на нефть. Цены на газ останутся конкурентоспособными по сравнению с другими видами топлива, что будет стимулировать спрос на него. В этой связи Правительство России предполагает в ближайшие три года преодолеть тенденцию сокращения добычи газа и довести объемы добычи к 2003 г. до 618 млрд кубических метров. Инвестиции в газовую промышленность должны возрасти за этот период на 17%.

На протяжении 2000 г. положительная динамика в добыче топлива сохранялась в Казахстане, где годовая добыча нефти и газового конденсата составили 35,3 млн т, увеличившись по сравнению с 1999 г. на 17%, газа — 11,5 млрд куб. метров (рост на 16%), угля — 74,8 млн т. (рост на 28%). По прогнозам Министерства энергетики и минеральных ресурсов Казахстана, в 2001 г. планируется увеличение добычи нефти, включая газовый конденсат, до 39,6 млн т, угля — до 80,5 млн т, что соответственно на 12 и 8% превысит показатели 2000 г.

С положительными результатами работал топливно-энергетический комплекс Туркменистана. Особенно высоки показатели в газовой промышленности, где за год добыто более 47 млрд куб. метров газа, что в 2,1 раза превышает аналогичный показатель 1999 г. В нефтедобывающей промышленности добыча нефти составила 7,2 млн т, превысив уровень 1999 г. на 4%.

В Азербайджане в 2000 г. добыча нефти увеличилась на 2% и составила 14,1 млн т, добыча газа снизилась на 6% и составила 5,6 млрд. куб. метров.

В Таджикистане при сокращении добычи нефти на 1,6% добыча бурого угля увеличилась на 17%, каменного — на 7, газа — на 10%.

Украине по итогам года так и не удалось преодолеть падение объемов добычи топлива. Если в газо- и угледобыче практически не наблюдалось роста по сравнению с 1999 г. (снижение на 0,5—0,9%), то уровень нефтедобычи упал по отношению к 1999 г. на 3%. За 2000 г. в Украине добыто 3,7 млн т нефти, 81,1 млн т угля и 17,9 млрд куб. метров газа.

Неоднозначно развивался рынок электроэнергии стран Содружества. По сравнению с 1999 г. выработка электроэнергии выросла в Туркменистане и Кыргызстане на 12—13%,

Казахстане — на 9, Армении и России — на 4, Азербайджане — на 3%. Снижение произошло в Молдове — на 21%, Таджикистане — на 10, Грузии — на 8, в Украине и Беларуси — на 1—1,5%.

Сохранение высоких цен мирового рынка на сырьевые товары создавало благоприятные условия для их экспорта из стран Содружества, в основном в страны дальнего зарубежья. Например, в общем объеме экспорта сырой нефти из Азербайджана на эти страны приходится 97%, из России — 88%, из Казахстана — 72%. Причем экспортные цены на эту продукцию растут разновеликими темпами. Так, в Азербайджане рост экспортных цен на сырую нефть в страны дальнего зарубежья опережал их рост в страны СНГ (за 11 месяцев 2000 г. цены в дальнее зарубежье выросли в 2,5 раза, в то время как в страны СНГ — в 1,4 раза). В России и Казахстане, наоборот, рост экспортных цен на сырую нефть для стран СНГ был выше, чем для стран дальнего зарубежья. В России это соотношение составило 2,1 и 1,7 раза, в Казахстане — 2,2 и 1,8 раза.

Одной из острых проблем функционирования топливно-энергетических комплексов стран Содружества остается несбалансированность взаимных расчетов на межгосударственном уровне, особенно в части погашения долгов за потребленные ресурсы.

Наметившаяся после кризиса 1998 г. тенденция снижения импортных поставок на потребительские рынки стран Содружества сохранилась и в 2000 г., стимулировав тем самым удовлетворение внутреннего спроса на потребительские товары за счет национальных производителей. В Украине рост производства потребительских товаров в 2000 г. составил 25%, Казахстане — 15, Кыргызстане и Армении — 8—10, Беларуси — 3%.

4.2. Аграрный сектор экономики

Деятельность аграрного сектора экономики стран Содружества в 2000г. помимо сохранившихся негативных тенденций прошлых лет (износ техники, отсутствие инвестиционной поддержки со стороны государственных органов, рост цен на

энергоресурсы) была осложнена неблагоприятными погодными условиями. В связи с засухой большой урон урожаю нанесен в Армении, Грузии и Таджикистане.

В 2000 г. валовая продукция сельского хозяйства возросла в Туркменистане на 17%, Азербайджане и Таджикистане — на 12, Украине и Беларуси — на 8—9%, в Кыргызстане и России — на 4—5%. Снижение валовой продукции сельского хозяйства произошло в Грузии (на 15%), Армении, Молдове и Казахстане (на 2,5—3%).

Россия в 2000 г. произвела 65,4 млн т зерна. По сравнению с 1999 г. урожай зерна возрос на 20%. Урожайность составила 15,6 центнера с гектара, увеличившись на 8%. Тем не менее по оценке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, положение в зерновой отрасли остается сложным, производство зерна по сравнению с серединой 80-х годов упало почти вдвое, урожайность снизилась до уровня 60-х годов. В животноводческой отрасли России продолжается спад поголовья скота, однако производство мяса увеличилось на 3%.

В Беларуси сложились самые высокие среди стран СНГ темпы производства зерна. Урожай составил 4,9 млн т, что на 33% превысило показатель 1999 г. при урожайности 19,4 центнера с гектара, или на 29% выше, чем в 1999 г.

В Таджикистане общий объем продукции сельского хозяйства увеличился за счет роста производства зерна, урожай которого составил 535 тыс. т, или 110,9% к 1999 г., и хлопка-сырца — соответственно 335,4 тыс. т, или 107,1%. Кроме того, в растениеводстве увеличилось производство картофеля, бахчей, фруктов, а в животноводстве — молока и яиц.

В Азербайджане положительные итоги сельскохозяйственного производства определил рекордный за последние десять лет урожай зерна и стабильное состояние животноводства. Урожай зерна в 2000 г. составил 1550 тыс. т.

По итогам 2000 г. Украина имеет самые глубокие среди стран Содружества темпы снижения поголовья крупного рогатого скота. Численность скота сократилась на 13% — до 9,2 млн голов. Основными причинами уменьшения поголовья скота являются недостаточное обеспечение хозяйств кормами из-за снижения производства фуражного зерна и роста

цен на зерновые. В результате производство мяса и молока в стране по итогам года снизилось соответственно на 2 и 6%.

Казахстану в 2000 г. не удалось повторить рекордные показатели 1999 г. производства зерна. Сбор зерновых составил 11,6 млн т, что на 19% меньше уровня 1999 г.

При относительно стабильной ситуации в животноводстве в Кыргызстане снижено производство зерна (на 4%) и сахарной свеклы (на 16%).

В Молдове валовой сбор зерна уменьшился на 12%, овощей — на 26%. На 18% снизилось производство мяса, на 3% — молока.

Самый низкий урожай зерновых собран в 2000 г. в Грузии. Его объем составил 52% от уровня 1999 г. (0,4 млн т). Сократились также валовые сборы картофеля (на 21%), овощей (на 14%), плодов и ягод (на 16%).

Несмотря на некоторые положительные тенденции, имевшие место в работе аграрного сектора стран СНГ в 2000 г., положение в отрасли остается сложным. Продолжается сокращение производства тракторов в основных странах-производителях. Так, за рассматриваемый период их выпуск снизился в Украине на 19%, Беларуси — на 18%. Казахстан снизил производство минеральных удобрений более чем на 80%. Недостаток техники и удобрений приводит к снижению урожайности, сокращению посевных площадей, снижению кормообеспеченности в животноводстве.

4.3. Экспортно-импортные операции

Среди факторов, обеспечивающих положительную динамику экономической интеграции стран Содружества, приоритетная роль принадлежит внешнеторговым операциям. В 2000 г. взаимный экспорт стран Содружества увеличился на 37%, импорт — на 35%. Самые высокие темпы роста взаимной торговли сложились в Казахстане, где рост экспорта составил 80%, импорта — 75%, самые низкие — в Молдове, где рост экспорта и импорта составил по 10%. Взаимный экспорт увеличили все страны Содружества, снижение импорта из стран СНГ отмечено в Армении (на 12%) и Грузии (на 0,6%).

Несмотря на сохранение в отдельных странах СНГ доли взаимной торговли на достаточно высоком уровне, объем внешней торговли в рамках Содружества по-прежнему уступает объему торговли с дальним зарубежьем. Экспорт в страны дальнего зарубежья в среднем по странам Содружества превышает его объемы в страны СНГ в 4 раза, импорт — в 1,2 раза.

Ориентация торговли стран СНГ на западные страны тем не менее не снижает роль России как основного партнера для многих стран Содружества, что объясняется в основном их зависимостью от поставок Россией энергоресурсов, отдельных видов сырьевых товаров и машинотехнической продукции. Доля России во внешнеторговом обороте отдельных стран СНГ составляет от 54 до 88%.

* * *

Приток валютной выручки от экспорта продукции, обеспечивший экономику платежными средствами, способствовал улучшению финансового положения государств Содружества и в первую очередь обеспечил рост бюджетных доходов.

По исполнению государственных бюджетов стран Содружества за 9 месяцев 2000 г. можно сделать вывод, что бюджетный кризис преодолен в большинстве стран. Беларуси, Казахстану, России и Украине удалось добиться профицита государственного бюджета. С дефицитом исполнены государственные бюджеты Армении (дефицит в % к ВВП составил 3,4%), Кыргызстана (1,9%), Молдовы (1,1%), Таджикистана (0,3%), Азербайджана (0,2%) (состояние бюджета считается кризисным при отношении дефицита к ВВП более 3%). Вместе с тем во всех странах, имеющих дефицит, наблюдалось его снижение по отношению к ВВП по сравнению с аналогичным периодом 1999 г.

Состояние потребительского рынка стран Содружества в 2000 г. определялось, как и в предыдущие годы, уровнем цен и покупательной способности населения. Относительно стабильное состояние валютных рынков и некоторое восстановление уровня жизни населения позволили почти всем странам Содружества увеличить реальные объемы розничного товарооборота и платных услуг. В Грузии, Казахстане

и Кыргызстане розничный товарооборот рос более высокими темпами по сравнению с 1999 г., в Азербайджане, Беларуси и Узбекистане, наоборот, — более низкими. В России и Украине спад розничной торговли в 1999 г. сменился ее ростом. В Молдове также удалось остановить падение розничного оборота, которое в 1999 г. составило 27%.

В 2000 г. в странах Содружества наблюдался относительно низкий по отношению к 1999 г. уровень инфляции, кроме Азербайджана, где рост цен возобновился после снижения в 1999 г., и Беларуси, где имел место инфляционный кризис, хотя и с меньшей интенсивностью. Составляющие инфляционного роста в странах Содружества неодинаковы. Так, в Беларуси, Кыргызстане, России, Таджикистане и Узбекистане опережающими темпами росли цены на услуги, в Азербайджане, Грузии, Казахстане, Молдове, Украине — цены на продовольственные товары.

Экономическая стабильность и преодоление бюджетного кризиса позволили государствам Содружества обеспечить рост показателей жизненного уровня населения. В течение года происходило восстановление денежных доходов населения, которые росли в некоторых странах более высокими темпами, чем инфляция. Реальная заработная плата по сравнению с 1999 г. возросла в Азербайджане и Армении на 13—14%, Таджикистане и Беларуси — на 11—12%, Украине, Молдове и Казахстане — на 1—5%.

4.4. Инвестиционная деятельность

В 2000 г. во всех странах Содружества отмечен рост инвестиций в основной капитал, а в некоторых странах (Армения, Казахстан, Россия) темпы роста инвестиций значительно опережали рост промышленного производства и выступали одним из основных факторов хозяйственного подъема.

В России ситуация в 2000 г. характеризовалась более благоприятными условиями для осуществления инвестиционной деятельности, чем в 1999 г., в результате чего рост инвестиций в основной капитал составил 18% (в 1999 г. — 5%). Инвестиции обеспечивались практически равными долями как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств.

Объем иностранных инвестиций, привлеченных в российскую экономику, в 2000 г. составил 10,958 млрд долл., из них на долю прямых инвестиций пришлось 4,429 млрд долл. По оценкам Министерства финансов, минимальная потребность в инвестициях, которые могли бы дать позитивные сдвиги в экономическом развитии России, составляет порядка 15—20 млрд долл. ежегодно.

С увеличением инвестиционного спроса экспортно-ориентированных отраслей был отмечен рост выпуска машин и оборудования за счет вовлечения в производство ранее неиспользуемых мощностей. Однако масштабы и направления инвестиционной деятельности не соответствовали реальным потребностям модернизации экономики и обновлению основных средств. Тем не менее осталась нерешенной проблема инвестиционного маневра в пользу отраслей, производящих товары и услуги с высокой степенью переработки, способных обеспечить выход отечественной продукции на мировые рынки и конкурентоспособность российской экономики.

При росте инвестиционного спроса отечественное машиностроение не смогло наполнить рынок качественными товарами. В сложившихся условиях обозначился рост спроса на импортные машины и оборудование, бывшие в употреблении.

Рост сбережений в экономике обострил проблему трансформации накопления. При крайне медленных темпах реформирования финансового сектора экономики участие банковского капитала в кредитовании реального сектора продолжает оставаться недостаточным. Основным источником инвестиций остаются собственные средства предприятий, поскольку не работает механизм межотраслевого перелива капитала и аккумуляирования сбережений на развитие конкурентоспособных отраслей и производств.

Низкий уровень доходов негативно влиял на динамику инвестиций. Сложившийся уровень внутреннего платежеспособного спроса на потребительском рынке и на рынке материально-технических ресурсов ограничивал возможности роста рентабельности производства товаров и услуг и соответственно формирования инвестиционных ресурсов за счет собственных средств.

Инвестиционный климат в 2000 г. остался практически без изменения, несмотря на крайне благоприятное сочетание конъюнктуры мировых цен и сохраняющегося эффекта девальвации. Отсутствие по существу структурных преобразований в экономике не позволило нормализовать взаимодействие финансовой сферы и реального сектора. Сохранение высоких рисков и неблагоприятного предпринимательского и инвестиционного климата определялось нестабильностью законодательного поля. Отсутствие нормативно-правовых актов практически гарантирующих защиту прав собственности, совершенствование корпоративного управления, выравнивание условий конкуренции, оптимизацию административного регулирования рынков, повышения прозрачности хозяйственной деятельности является фактором, сдерживающим развитие инвестиционной деятельности.

В 2000 г. инвестиционная деятельность формировалась под воздействием разнонаправленных тенденций. С одной стороны, фиксируется высокий темп роста инвестиций и расширение внутренних источников финансирования, а с другой — расчеты показывают, что уровень бегства капитала из России в 2000 г. практически не снизился. Отток капитала является характерным свидетельством неблагоприятного инвестиционного климата в стране.

В области защиты прав инвесторов уже наметились положительные сдвиги, хотя по-прежнему это является весьма слабым звеном, существенно снижающим желание потенциальных инвесторов вкладывать деньги в российскую экономику. Предпринимателей особенно тревожит незащищенность от действий государства, связанных с принудительным изъятием имущества. Для решения этой проблемы сейчас российское Правительство пытается разработать четкие законодательные нормы, исключающие возможность необоснованного, произвольного и некомпенсационного изъятия имущества.

Создано Государственное инвестиционное агентство (ГИА), которое будет отвечать за реализацию политики привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. До настоящего времени эти функции были разпылены между рядом ведомств, что приводило к несогласованности действий и неэффективному использованию ресурсов. Созданное на

базе Минэкономразвития Российской Федерации ГИА должно решить три основные задачи: создание благоприятного имиджа страны в глазах потенциальных инвесторов; генерирование инвестиций; курирование инвесторов, оказание им информационно-консультативных услуг и защита их прав. В планах агентства — привлечь в экономику страны до 2005 г. дополнительно 10 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций.

Самый высокий прирост инвестиций по итогам года зафиксирован в Казахстане (29%). Приоритетными отраслями по освоению инвестиций были нефтедобывающая промышленность, транспорт и связь. Заметным был рост инвестиций в Армении. Если в 1999 г. их объемы увеличились на 3%, то в 2000 г. — на 26%.

В Украине рост инвестиций составил 11%, в то время как в 1999 г. инвестиционного роста практически не наблюдалось (0,4%).

В остальных государствах Содружества инвестиционная активность была не столь высока. Размеры инвестиционного роста варьировали от 1—2% в Молдове, Таджикистане, Азербайджане и Грузии, до 4—6% — в Кыргызстане и Туркменистане.

Большая часть инвестиций в основной капитал финансируется за счет внебюджетных источников. Так, в Азербайджане за их счет профинансирован почти весь объем инвестиций (97%), Кыргызстане, Грузии, Казахстане, Молдове и Украине (90—94%), Беларуси и Армении (78—82%).

За счет иностранных инвесторов в Кыргызстане осуществлялось 52% капиталовложений, Казахстане и Грузии — 30—34%, Молдове и Армении — 18—25%, Беларуси и Украине — 4%.

Краткий анализ итогов социально-экономического развития стран Содружества в 2000 г. позволяет прогнозировать, что, несмотря на текущую экономическую стабильность, позитивные тенденции в экономике все еще не приняли устойчивого характера.

Масштабы инвестиций в основной капитал не соответствуют реальным потребностям экономики: главными объекта-

ми инвестиционного подъема остаются сырьевые отрасли, в то время как в отраслях с глубокой степенью переработки, непосредственно работающих на конечный спрос населения, высоки размеры недоинвестирования. В структуре экспорта стран СНГ преобладают сырьевые товары. В реальном секторе экономики высок уровень физического и морального износа производственного капитала.

Потенциал торгово-экономических связей между странами Содружества также используется далеко не полностью, в результате объемы внешней торговли в рамках СНГ по-прежнему уступают торговым операциям со странами дальнего зарубежья. В отдельных странах высокой остается зависимость рынка потребительских товаров от импорта.

Сохраняется тенденция роста потребительских цен, вызывающая спад потребительского спроса на товары и услуги. В отдельных странах снижение уровня жизни привело к серьезному обострению демографической ситуации.

Актуальными остаются проблемы внешнего долга. Для многих стран СНГ характерно чистое заимствование у стран дальнего зарубежья [109].

Сохранению сложившихся темпов роста экономики и созданию новых стимулов и резервов роста в определенной степени может способствовать ускорение динамики интеграционных процессов в части формирования общего экономического пространства и зоны свободной торговли, наращивание объемов взаимной торговли, расширение емкости внутренних и внешних рынков сбыта отечественной продукции, увеличение технического и технологического потенциала отраслей, производящих конкурентоспособную и экспортоориентированную продукцию, стимулирование притока инвестиций в приоритетные и инновационные сектора экономики СНГ.

5. Мировой инвестиционный процесс

5.1. Проблемы глобализации

Теория глобализации — одна из самых молодых в мире. В научный оборот сам термин ввел Р. Робертсон, который в 1985 г. дал его подробное толкование. Глобализация как идея стала популярна в основном по трем причинам. Во-первых, западный мир вышел из экономических испытаний 70—80-х гг. и укрепил свою роль мирового экономического лидера. Во-вторых, информационная революция и киберпространство Интернета позволили устойчиво связать отдельные страны и регионы мира. В-третьих, крушение социалистического лагеря создало иллюзию мировой победы либеральных ценностей.

Представленные обстоятельства играют, возможно, определенную роль. Однако реальной базой для глобализации, очевидно, может стать только потребность отдельных стран и группировок в активном экономическом взаимодействии друг с другом.

Однако динамика экономических процессов развитых капиталистических стран доказывает, особенно в 90-е гг., их возрастающую самодостаточность. Они все более эффективно высвобождаются от зависимости в области поставок сырья от развивающихся стран. С 1980 по 2000 г. потребление нефти и газа в расчете на доллар валового национального продукта снизилось в США почти на 30%. Потребности экономик стран Организации экономического содействия и развития (ОЭСР) в природных ресурсах снизятся, по прогнозам экспертов, к 2015 г. на порядок — с 300 кг на 100 долларов производимого ВВП в 1996 г. до 30 кг.

Семь ведущих постиндустриальных держав абсолютно доминируют в сфере высоких технологий, они обладают: 90,5%

высокотехнологичного производства; 80,4% мировой компьютерной техники; 87% всех зарегистрированных в мире патентов. Эти страны затрачивают на НИОКР около 400 млрд долл. в год, столько же, сколько весь мир на ПИИ. Сегодня себестоимость американского зерна ниже, чем производимого в африканских странах со значительно лучшими климатическими условиями. Экспорт сельскохозяйственной продукции США с начала 70-х годов вырос в 10 раз. Схожая ситуация и в других шести странах. Следствием этого стала тенденция к замыканию постиндустриального мира.

Положение развивающихся стран, в соответствии с вышеизложенным, в период глобализации объективно ухудшается. Причина этого даже не эксплуатация их со стороны постиндустриальных держав, а возрастающая невостребованность лидерами мировой экономики.

ВВП на душу населения в течение последних 70 лет увеличивался в развитых странах в среднем в 3,5 раза быстрее, чем в третьем мире (на 2,650% в годовом исчислении против 0,775%).

Сегодня, по мнению ряда западных аналитиков, постиндустриальным странам выгоднее безвозмездно передавать часть своего ВВП третьему миру, чем рассчитывать на экономическую отдачу от инвестиций в экономику развивающихся стран. С 1984 г. по программам помощи странам тропической Африки передается больше средств, чем направляется туда прямых иностранных инвестиций.

В современных условиях ни одна развивающаяся или переходная хозяйственная система не способна к быстрому подъему без широкомасштабного заимствования технологий и инноваций у развитых стран, без активного экспорта собственных продуктов на рынки постиндустриальных стран, поскольку именно они обладают достаточным платежеспособным спросом. Таким образом, осуществление идеи глобализации мировой экономики зиждется на условии того, что лидеры мировой экономики будут руководить хозяйственными процессами, не имея себе конкурентов и увеличивая технологический разрыв с развивающимися странами.

Суждено ли воплотиться в жизнь мечте о глобализации современного мира, о свободном хозяйственном обмене между

странами с различным социальным строем и экономическим потенциалом и международными региональными группировками и объединениями на основе гуманистических и либеральных принципов, покажет время.

Очевидно, что к проблеме глобализации и вовлечению в ее орбиту, стран с кризисной и переходной экономикой следует относиться взвешенно и осторожно, просчитывая и прогнозируя долговременные результаты международного экономического сотрудничества и использования иностранных инвестиций.

5.2. Динамика прямых иностранных инвестиций

Тем не менее интенсивность мирового инвестиционного процесса, особенно в последнее десятилетие, во многом определяет динамику и качество развития мировой, региональной и страновой экономики.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) выступают одной из движущих сил процесса глобализации, которым характеризуется развитие современной экономики в мире. Бум в динамике ПИИ наглядно показывает все более важную роль, которую играют транснациональные корпорации (ТНК) как в развитых, так и в развивающихся странах. Осуществлению этой роли способствует либерализация политики в области ПИИ, происходящая во многих странах в рамках общей тенденции к проведению более открытой политики, способствующей развитию рыночных отношений. Для реализации преимуществ либерализации ПИИ необходимо четко определить стандарты инвестиционного режима в стране-реципиенте.

Глобальный объем ПИИ — показатель инвестиционной деятельности, на который базируется международное производство, — возрос за период 1982—1994 гг. в четыре раза. За тот же период доля глобальных ПИИ в общемировом валовом внутреннем продукте удвоилась, достигнув 9%.

В 2000 г. глобальный объем ПИИ оценивался в 1,3 трлн долл., что на 18% выше, чем в предыдущем году. На протяжении прошедшего десятилетия по темпам роста он обгонял валовые вложения в основной капитал более чем вдвое, что свидетельствует об усиливающейся интернационализации отечественных систем производства. Общемировой объем активов зарубежных филиалов ТНК, оценивающийся примерно в 10 трлн долл., также увеличивается быстрее, чем мировые валовые вложения в основной капитал.

Тенденции роста в динамике всех показателей международного производства, как в абсолютном выражении, так и в сравнении с различными макроэкономическими показателями, позволяют говорить о том, что международное производство превращается во все более весомый элемент мирового хозяйства. О его значении свидетельствуют те виды деятельности, в которых участвуют ТНК. В области использования технологии, например, на операции между головными компаниями и их зарубежными филиалами приходится, по оценкам, 70% глобальных выплат роялти.

Рассматривая мировые инвестиционные процессы в диапазоне 1990—2000 гг., наиболее подробно остановимся на исследовании инвестиционной деятельности в 1996 (серединном) году наиболее характерном, отражающим общие тенденции десятилетия [74].

Транснациональные корпорации мобилизуют капитал, используя самые различные источники внутри страны и за границей: коммерческие банки, местные и международные рынки акций, государственные организации и свои собственные корпоративные системы, направляя внутреннюю прибыль на цели реинвестирования. С учетом всех этих источников финансирования инвестиции в иностранные филиалы (инвестиционная компонента международного производства) оценивались в 1996 г. в 1,4 трлн долл. Из этой суммы лишь четвертая часть финансировалась за счет ПИИ. В общемировом объеме валовых вложений в основной капитал на иностранные филиалы приходится примерно 20%.

В условиях нового бума в области ПИИ потоки прямых иностранных инвестиций достигли в 1996 г. рекордной отметки в 350 млрд долл., что на 10% больше, чем в предыдущем.

В 1996 г. максимальных размеров приток ПИИ достиг в 54, а их вывоз в 20 странах*.

В отличие от двух предыдущих инвестиционных бумов 1979—1981 и 1987—1990 гг., когда в первом случае главную роль сыграли нефтяные инвестиции в нефтедобывающих странах, а второй технологический бум имел место в основном в развитых странах, характерной особенностью бума 90-х годов является значительное участие стран с переходной экономикой и развивающихся стран в приеме инвестиций, а существенную роль играют инвестиции, генерируемые в двух странах — Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве.

Между двумя последними инвестиционными бумами кардинально изменился состав стран — реципиентов, среди которых нефтедобывающие страны выделяются теперь не столь явно. В нынешнем буме доля развивающихся стран в глобальном притоке инвестиций повышается, в то время как во время бума 1987—1990 гг. она понижалась, параллельно с увеличением числа операций по приобретению и слиянию компаний (ОПС) в самих развитых странах. В 1996 г. доля развивающихся стран в глобальном объеме поступающих инвестиций достигла 34%.

5.3. ПИИ и ТНК

Несмотря на увеличение числа малых и средних предприятий в мире, осуществляющих инвестиции за границей, большая доля ПИИ по-прежнему сосредоточена в руках небольшого числа компаний. 100 крупнейших, по размерам иностранных активов, ТНК владеют в своих иностранных филиалах активами на сумму в 1,7 трлн долл., контролируя, по оценкам, пятую часть глобальных зарубежных активов.

Так, крупнейшей ТНК по объему зарубежных активов, по данным за 1996 г., являлась английская «Ройял Датч Шелл», которая занимается добычей, переработкой и продажей нефти, газа и угля. Зарубежные активы корпорации составляли 79,7 млрд долл. при общих активах 117,6 млрд долл.; зарубеж-

ные продажи — 80,6 млрд долл. и общие 109,9 млрд долл.; число занятых зарубежных сотрудников — 81 000 человек и общая занятость — 104 000 человек, что свидетельствует о мощной транснациональной составляющей экономической и инвестиционной деятельности.

Далее по порядку идут американская автомобильная корпорация «Форд мотор компани» (соответственно) — 69,2 млрд долл. и 117,6 млрд долл.; 41,9 млрд долл. и 137,1 млрд долл.; 103 334 человека и 346 990 человек.

Американская «Дженерал электрик компани» — 69,2 млрд долл. и 228,0 млрд долл.; 17,1 млрд долл. и 70,0 млрд долл.; 72 000 человек и 222 000 человек.

Вслед за ними в первой десятке располагаются:

«Эксон корпорейшен», США (нефть, газ, уголь) с объемом зарубежных активов 66,7 млрд долл.;

«Дженерал моторс», США — 54,1 млрд долл.;

«Фольксваген АГ», Германия — 49,8 млрд долл.;

«Ай-Би-Эм», США (компьютеры) — 41,7 млрд долл.;

«Тайота мотор корпорейшн», Япония — 36,0 млрд долл.;

«Нестле СА», Швейцария (пищевая промышленность) — 33,2 млрд долл.;

«Байер АГ», Германия (химическая промышленность) — 28,1 млрд долл.

В Соединенных Штатах на 25 ТНК приходится половина вывозимых из страны инвестиций, и эта доля оставалась практически неизменной на протяжении прошедших четырех десятилетий. В семи развитых странах на 25 крупнейших ТНК приходится более половины вывозимых инвестиций (табл. 7).

Впервые в число 100 крупнейших ТНК вошли две корпорации из развивающихся стран:

корейская «Дэу корпорейшн», диверсифицированная компания, зарубежные активы которой составляли в 1995 г. 11,9 млрд долл. при общих активах 28,9 млрд долл. и зарубежный персонал — 28 140 человек при общей занятости 38 920 человек;

венесуэльская «Петролеос де Венесуэла СА», добывающая и перерабатывающая нефть, газ и уголь имеет, — соответственно 6,8 млрд долл. и 40,5 млрд долл.; 13 420 человек и 60 007 человек.

*Доклад о мировых инвестициях. — ООН; Нью-Йорк—Женева, 1997.

Таблица 7

Доля крупнейших ТНК в общем вывозе прямых иностранных инвестиций в 1996 г.
(%)

Страна	5 крупнейших ТНК	10 крупнейших ТНК	25 крупнейших ТНК
Австралия	45,0	57,0	80,0
Австрия	10,0	17,3	30,5
Канада	22,6	33,5	50,1
Финляндия	33,0	47,0	69,0
Франция	14,0	23,0	42,0
Германия	17,5	29,3	41,8
Норвегия	63,8	75,2	86,8
Швеция	23,0	37,0	59,0
Соединенное Королевство	28,0	40,0	57,0
Соединенные Штаты	19,0	33,0	51,0

В «триптихе»: Европейский союз (ЕС), Соединенные Штаты, Япония базируются 87 из 100 крупнейших ТНК, на которые приходится 88% зарубежных активов последних. Аналогичным образом в Китае, Республике Корея, особом административном районе Китайской Народной Республики Гонконг (Гонконг) и Мексике базируются 56% 50 крупнейших фирм, имеющих штаб-квартиры в развивающихся странах, и на них приходится две трети зарубежных активов 50 ТНК.

Наиболее важной отраслью для крупнейших ТНК является электронная промышленность, на которую приходится около 16% зарубежных активов крупнейших ТНК. Видное место в сферах деятельности ТНК занимают компании автомобильной и химической промышленности. Фирмы нефтяной и горнодобывающей промышленности, хотя их число и не велико, как правило, занимают места в верхней части списков лидирующих ТНК, что, безусловно, говорит о приоритете сырьевой направленности транснациональных корпораций.

5.4. Слияния и поглощения

Механизм слияний и поглощений — эффективный инструмент глобальной рыночной экономики, который работает на усиление и рост компаний. В ходе своего становления любая структура рано или поздно осознает необходимость преобразований. Приходит время и существующая корпоративная модель перестает соответствовать современным, постоянно изменяющимся условиям. Слияния и поглощения в принципе способствуют оздоровлению экономики. Но это возможно лишь в условиях открытой рыночной экономики.

Сегодня международные слияния и поглощения стали глобальным фактором мировой экономики. С середины 90-х годов совокупная стоимость этих сделок стабильно растет. За 1999 г. объем сделок по слияниям и поглощениям вырос на 47% и составил 798 млрд долл. В 2000 г. только за первое полугодие объем операций по слияниям и поглощениям составил 643 млрд долл. Пионером в этой области является Западная Европа. В первой половине 2000 г. на долю этого региона пришлось 76% мирового объема сделок по слияниям и поглощениям.

Лидером по числу слияний и поглощений является Великобритания. В 1999 г. в мире было заключено 575 соглашений о слиянии и поглощении, из них 152 сделки были заключены в Великобритании.

Существуют два основных типа сделок, которые могут проводиться на рынке корпоративного контроля — слияния [merger] и жесткие поглощения [hostile takeover].

Слияние — это соглашение, заключаемое между топ-менеджерами корпорации-покупателя и корпорации-цели относительно продажи последней. Менеджеры корпорации-цели вступают в переговоры относительно проведения слияния только после одобрения факта переговоров у своего совета директоров и акционеров. Таким образом, слияние — это прежде всего контракт между двумя компаниями, причем менеджеры корпорации-цели выступают на этих переговорах прежде всего как агенты акционеров продаваемой компании.

Жесткое поглощение — это предложение корпорации-покупателя на выкуп контрольного пакета обыкновенных голосующих акций корпорации-цели у ее акционеров, которое объявляется и исполняется в независимости от одобрения или не одобрения предложения менеджерами корпорации-цели. В жестком поглощении от сделки отстраняется менеджмент корпорации-цели. Теоретически для успешного проведения жесткого поглощения корпорации-цели достаточно приобрести ее контрольный пакет акций.

Существуют, однако, специальные методы защиты от поглощения, применение которых снижает вероятность жесткого поглощения корпорации. Прежде чем перейти к рассмотрению методов защиты от жесткого поглощения, необходимо понять мотивы применяющих их корпораций.

Рассмотрим предпосылки и цели жесткого поглощения. В экономике стран и в отдельных отраслях всегда можно найти корпорации, текущая стоимость которых занижена вследствие неэффективного управления ее активами. Подобную ситуацию можно наблюдать в России и странах СНГ. Неэффективное управление может быть результатом неспособности или нежелания менеджмента корпорации максимизировать рыночную стоимость своей компании. В то же время в экономике всегда существуют эффективно управляемые корпорации. Менеджеры таких компаний вправе считать, что применение их управленческих методов к неэффективно используемым активам недооцененных рынком компаний значительно увеличит стоимость последних.

Безусловно, контроль над корпорацией сам по себе является ценным активом. Фундаментальное предположение, лежащее в основе рынка корпоративного контроля, заключается в том, что существует положительная корреляция между эффективностью управления корпорацией и рыночной стоимостью ее акций. Если корпорация начинает управляться неудовлетворительно и не используются все возможности для роста стоимости корпорации и, как следствие, улучшения благосостояния ее акционеров, то рыночная цена акций этой корпорации падает по сравнению с акциями конкурирующих компаний или в целом относительно рынка.

Заниженная цена акций компании — сигнал рынку о том, что управление корпорацией неэффективно. Чем ниже цена акций компании по отношению к цене, которая могла бы быть, если бы управление корпорацией осуществлялось более эффективно, тем более привлекательна она в качестве корпорации-цели для жесткого поглощения.

Однако не только корпорации, неэффективно управляющиеся, могут стать объектом жесткого поглощения. В мировой практике достаточно часто проводились поглощения и вполне успешных компаний. Мотивов подобных жестких поглощений может быть несколько, но наиболее распространенные следующие:

- проведение *bust-up* поглощения — после поглощения компания разбивается покупателем на части и распродается.
- попытка устранения конкурента по рынку.

Эффективный менеджмент в этих случаях, устанавливая защиту от жесткого поглощения, служит интересам своих акционеров. Сами акционеры могут потребовать от менеджмента обеспечения компании соответствующей защитой.

В то же время достаточно неоднозначно то, как отразится на благосостоянии акционеров корпорации-цели защита от поглощения — слишком многофакторна задача. Существуют две разнонаправленные гипотезы: гипотеза благосостояния акционеров и гипотеза благосостояния менеджмента компании-цели*.

Гипотеза благосостояния акционеров строится на том, что оснащение корпорации системой защиты от жесткого поглощения улучшает текущее благосостояние ее акционеров. Боязнь угрозы жесткого поглощения может привести к тому, что менеджеры корпорации будут концентрировать свое внимание не на долгосрочной стабильности и процветании своей компании, а на ее текущих показателях прибыльности. Более того, размер их заработной платы зависит прежде всего от текущих результатов деятельности корпорации. Поэтому менеджмент начинает сокращать объемы инвестиций, отклонять инвестиционные проекты, срок оку-

* Рудык Н. Защита от жестокого поглощения // Финансист. — 2000. — № 10.

паемости которых превышает два года. Если существует потенциальная опасность, что корпорация может быть поглощена, то можно ожидать, что менеджмент корпорации не будет заинтересован в долгосрочной перспективе, так как после жесткого поглощения он будет заменен. Подобное поведение менеджмента приведет к снижению стоимости компании и, как следствие, к снижению благосостояния ее акционеров в перспективе.

Гипотеза благосостояния менеджеров утверждает, что защита от жесткого поглощения снижает текущее благосостояние акционеров. Устанавливая защиту от жесткого поглощения, менеджеры защищают в первую очередь себя, а не своих акционеров. Теперь, даже при неэффективности управления корпорацией, им не грозит потеря работы вследствие жесткого поглощения. Благосостояние менеджмента компании — заработная плата, размер которой связан с показателями текущего финансового состояния корпорации, через схемы распределения прибыли, которыми владеют сами менеджеры. Как только показатели компании снижаются, так сразу же увеличивается вероятность ее жесткого поглощения и, как следствие, увеличивается вероятность потери заработной платы. Перспективно мыслящие менеджеры будут стремиться снизить этот риск всеми возможными способами, одним из которых является защита корпорации против поглощения. Этим действием снижается и риск потери заработной платы. Такие защитные действия не приносят максимальной пользы акционерам. Менеджер как агент акционеров, который теоретически должен максимизировать благосостояние акционеров, максимизирует собственное благосостояние (этот «вред» называют агентскими издержками), совпадающее, как это ни парадоксально, в долгосрочной перспективе с пользой для всей корпорации.

В связи с изложенным предпринимателям и бизнесменам стран СНГ, в особенности использующим иностранные инвестиции, необходимо четко и системно отслеживать динамичные процессы рынка, чтобы застраховать себя от нежелательных слияний и поглощений или, наоборот, использовать этот механизм как эффективный инструмент усиления и роста своего бизнеса и предприятия.

5.5. ПИИ и региональные тенденции

Инвестиции развитых стран за границей достигли в 1996 г. 333 млрд долл. На инвестиционной арене развитых стран доминировали Соединенные Штаты, которые в 1996 г. являлись, безусловно, крупнейшей (85 млрд долл.) страной базирования, опережая Соединенное Королевство, вторую крупнейшую страну базирования, на 31 млрд долл. США также являются крупнейшей принимающей страной (85 млрд долл.), опережая Китай, второй крупнейший получатель инвестиций, на 42 млрд долл. Около 40% инвестиций, вывозимых из Соединенных Штатов, направляются в Европейский союз и приблизительно треть — в развивающиеся страны. Росту инвестиций Соединенных Штатов в группе развивающихся стран способствовало расширение потребительских рынков. Вялая динамика экономического роста в странах Европейского союза обуславливала понижение доли ЕС в вывозе инвестиций из Соединенных Штатов. Приток инвестиций в Соединенные Штаты, главным образом в форме ОПС, стимулировался потенциальными возможностями получения высокой прибыли и активной и устойчивой динамикой роста американской экономики того периода.

В Западную Европу в 1996 г. поступило инвестиций на сумму в 105 млрд долл. В свою очередь, страны этого региона инвестировали за границу 176 млрд долл. За пределы Европейского союза направляется больше инвестиций стран-участниц, чем в 1992 г., когда было завершено создание внутреннего рынка. Страны ЕС все шире осуществляют инвестиции за пределами Западной Европы, главным образом в Северной Америке, развивающихся странах Азии и в меньшей степени в Центральной и Восточной Европе (рис. 4).

Почти половина вывоза инвестиций из Европейского союза осуществляется в форме ОПС. В то же время доля ОПС в поступающих в Европейский союз средствах значительно ниже, что объясняется наличием в некоторых странах, например, в Италии и Германии, нормативных и иных барьеров, препятствующих осуществлению инвестиций в этой форме.

В 1996 г. приток ПИИ в страны Восточной Европы сократился до 12 млрд долл. против 14 млрд долл. в 1995 г., что от-

Крупнейшие принимающие страны и страны базирования среди:

1. Развившихся стран, млрд. долл.



2. Развивающихся стран, млрд. долл.



3. Стран Центральной и Восточной Европы, млн. долл.



Рис. 4. Прямые иностранные инвестиции — 1996 г.

части отражает сокращение связанных с замедлением темпов приватизации капиталовложений в Венгрии и Чешской Республике.

На Чешскую Республику, Венгрию и Польшу приходится около двух третей общего объема поступающих в регион инвестиций. Доминирующую роль при этом играют транснациональные корпорации Западной Европы, за которыми следуют компании из Соединенных Штатов.

5.5.1. Маленькие Нидерланды — большой инвестор

Не самая большая страна Европы стояла на 6-м месте в мире по вывозу ПИИ, которые составили в 1996 г. свыше 32 млрд долл. Особый интерес Нидерланды, как страна — экспортер инвестиций, представляет для стран Содружества Независимых государств и в частности для России.

По данным Нидерландского агентства по иностранным инвестициям, в радиусе 300 км от Амстердама живут 160 млн потенциальных потребителей, из которых сами голландцы составляют менее 9%.

Голландцы сделали из своего выгодного географического положения едва ли не самое главное богатство страны и по праву заслужили для своего маленького королевства звание Ворот Европы. Еще до создания единого таможенного пространства Европейского союза голландские профессионалы транспорта и доставки, во всех видах и интегральном понимании, сделали преодоление границ практически незаметным и безболезненным для клиентов.

Сегодня Нидерланды интенсивно диверсифицируют инвестиционную компоненту своей экономической деятельности. В процессе активно участвует голландское правительство.

Начав в 1990 г. реализацию программ помощи странам Центральной и Восточной Европы, правительство Нидерландов не ограничилось строго географическими критериями: в эти программы включены и расположенные в СНГ Киргизия, Туркмения и Таджикистан.

Эти программы, которые координирует Министерство экономики Нидерландов, в первую очередь направлены на

поощрение сотрудничества между голландскими и восточноевропейскими компаниями. Министерство экономики Нидерландов разработало около десятка схем, которые имеют целью развитие торговли, передачу голландских технологий, «ноу-хау» и поощрение инвестиций в восточно-европейские страны. На эти цели израсходовано уже более 1 млрд голландских гульденов (NLG). В 1997 г. правительство Нидерландов выделило для реализации программ сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы 217 млн NLG. 122 млн NLG ассигновано на передачу технологий, «ноу-хау» и 95 млн NLG для стимулирования торговли и инвестиций.

Статистика свидетельствует об укреплении экономических связей между Голландией и странами Центральной и Восточной Европы в последние годы. Объем прямых инвестиций голландских компаний в страны Центральной и Восточной Европы увеличивается: в 1996 г. они составили 1,6 млрд NLG по сравнению с 0,6 млрд NLG в 1994 г. К сожалению, страны СНГ пока не входят в число самых привлекательных для голландских инвесторов стран: наибольшие капиталовложения компании из Нидерландов делают в Чехии, Венгрии и Польше.

Для содействия в передаче технологий голландских компаний восточноевропейским партнерам Министерство экономики Нидерландов реализует Программу восточноевропейской кооперации (PSO). В 1997 г. под эту программу было выделено 88 млн NLG.

Программа Поддержки инвестиций и технической помощи (IBTA) призвана поощрять голландские капиталовложения в восточноевропейские предприятия. Для ее реализации в 1997 г. ассигновано 18 млн NLG.

Программа включает в себя два раздела: поддержка инвестиций (для изучения перспективности инвестиций и пилотных проектов) и техническая помощь (после того, как голландская компания уже осуществила капиталовложения).

С российской стороны заявку на получение помощи по программе IBTA может подавать компания, которая в состоянии самостоятельно оплачивать часть стоимости проекта. Российская компания, в которую инвестированы средства

голландских предпринимателей, может претендовать на получение кредита от голландского банка. Этот кредит может быть включен в уставный капитал компании. На программу Восточноевропейский кредит в 1997 г. выделяется 50 млн NLG.

Сумма кредита, который выдает голландский Nationale Investeringsbank, составляет не менее 1 млн NLG и не более 5 млн NLG. Кредит выдается на срок от 3 до 12 лет, гарантом по кредиту выступает правительство Нидерландов. Ставка по кредиту устанавливается на уровне ставки по аналогичным кредитам для голландских предприятий. В ближайшее время кредиты смогут получать и более маленькие предприятия с голландскими инвестициями: минимальная сумма кредита будет снижена до 100 000 NLG.

На финансовые вливания по программе Восточноевропейский кредит могут претендовать российские предприятия, в которые голландскими компаниями инвестировано как минимум 15% уставного капитала, включая сумму кредита.

5.5.2. Япония — рафинированный донор

Объем японских инвестиций в Европейском союзе в 1996 г. снизился до 2 млрд долл. по сравнению с пиком в размере 7 млрд долл. в 1990 г. Тем не менее процесс восстановления объемов инвестиций, вывозимых из Японии, продолжается, и в 1996 г. их сумма достигла 23 млрд долл. Максимальный показатель составлял в период 1989—1991 гг. 41 млрд долл. Особо следует отметить, что в эти цифры не включаются реинвестированные доходы, которые, по оценкам, только в секторе обрабатывающей промышленности составляли примерно 14 млрд долл. Инвестиции вывозятся из Японии главным образом в развивающиеся страны Азии и Соединенные Штаты. В азиатском регионе Китай в последнее время не является самым привилегированным получателем японских инвестиций. Они начинают поступать в Бразилию, причем их объем возрос в 1996 г. по сравнению с 1995 г. втрое. Как импортер инвестиций Япония по-прежнему получает мало ПИИ, приток которых сократился в 1996 г. до 220 млн долл.

Несмотря на то что в 1996 г. объем ПИИ, поступивших в развитые страны, достиг рекордной величины в 208 млрд

долл., их доля в глобальном импорте инвестиций системно снижается с 1989 г.

Эту тенденцию можно объяснить отчасти повышением степени привлекательности развивающихся стран, особенно тех из них, которые движутся быстрыми темпами и имеют емкие внутренние рынки. Кроме того, некоторые развитые страны, осуществляющие крупные инвестиции за границей, являются незначительными их получателями, особенно в соотношении с масштабами их экономики (Германия, Италия, Япония). При всей рыночности и либерализации мировой экономики, внешней торговли, инвестиционных процессов и также политике либерализации, отдельные ведущие, развитые страны похоже имеют свой концепт и видение роли ПИИ и ОПС. С одной стороны, они, как бы будучи самодостаточны в сфере финансов и экономики, активно осуществляют экспорт инвестиций за рубежом, усматривая в этом нормы равноправия цивилизованного мира, а с другой — просматривается тенденция мононационального понимания внутренней экономики и собственности и нежелательности вхождения на них извне с помощью ПИИ и ОПС.

5.5.3. ПИИ на рынках развивающихся стран

Рационализация производства с помощью ПИИ и создание развитыми странами региональных интеграционных механизмов, в первую очередь Европейского союза, достигли очень высокого уровня. Мировые рынки продукции глубокой переработки перенасыщены и неравномерны. ТНК все чаще обращают взор на неосвоенные рынки развивающихся стран.

Неудивительно, что в 1996 г. развивающиеся страны получили ПИИ на сумму в 129 млрд долл. и вложили за границей 51 млрд долл. Удельный вес этой группы стран в общемировом импорте инвестиций повысился до 37% в 1996 г. (30% — в 1995 г.), а их доля в экспорте инвестиций составила 15%. Крупнейшим получателем инвестиций в развивающихся странах является Китай — 42 млрд долл. Успех Китая объясняется главным образом его огромным и расширяющимся

внутренним рынком, «мягкой эволюцией», проведением оптимальных макроэкономических реформ и принятием мер по поощрению инвестиций практически во всех провинциях.

После Китая вторым крупнейшим получателем инвестиций являлся Сингапур, куда было ввезено инвестиций на сумму в 9 млрд долл. Приток инвестиций в Гонконг составил в 1996 г. 2,5 млрд долл.

В 1996 г. в Индонезию, Малайзию, Таиланд и Филиппины, вместе взятые, поступили инвестиции на сумму около 17 млрд долл., на 43% больше, чем в 1995 г. Вместе с тем совокупная доля стран — членов АСЕАН в общем объеме инвестиций, ввозимых в данный регион, снизилась с 61% в 1990—1991 гг. до уровня 30% в 1994—1996 гг., что объясняется ограниченными возможностями внутренней базы, инфраструктурными проблемами и, в частности, жесткой конкуренцией со стороны других стран.

Благодаря расширению притока инвестиций в Индию до 2,5 млрд долл., совокупный объем инвестиций, поступивших в Южную Азию, достиг 3,5 млрд долл.

Удельный вес Западной Азии в общем объеме инвестиций, поступающих в развивающиеся страны, снизился с 30% в первой половине 80-х годов до 2% в первой половине 90-х годов. Такое падение в значительной степени объясняется сокращением притока инвестиций в нефтедобывающие страны: Саудовскую Аравию, Оман, Катар, Объединенные Арабские Эмираты, которые сами превратились благодаря эффективному использованию ПИИ в инвестиционных доноров. Нефтяная промышленность, естественно, остается наиболее популярной отраслью в экономике стран региона, однако в странах, не являющихся производителями нефти: Иордания, Ливан, Турция, инвестиции направляются главным образом в обрабатывающую, легкую промышленность и сектор услуг.

В то же время страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии превращаются в крупные источники вывоза ПИИ. Регион является крупнейшим источником ПИИ в развивающихся странах, причем в 1996 г. вывоз ПИИ возрос на 10%, составив 46 млрд долл. Крупнейшим экспортером инвестиций является Гонконг — 27 млрд долл. в 1996 г.

5.5.4. Китай — крупнейший реципиент ПИИ

Исходя из того, что Китай, после США, является крупнейшим в мире получателем прямых иностранных инвестиций (около 40 млрд долл. в год), целесообразно рассмотреть его опыт, для использования всего положительного в практике стран СНГ.

Китай поддерживает и поощряет вложения иностранных инвесторов в виде преференций и налоговых льгот в следующие отрасли: новые аграрные технологии; комплексное освоение сельского хозяйства; энергетика; транспорт; основные ресурсы и материалы; инновационные технологии; комплексное использование ресурсов; новые технологии и оборудование по предупреждению загрязнения окружающей среды.

В конце 1997 г. Китаем был пересмотрен и опубликован «Каталог приоритетных хозяйственных объектов для привлечения иностранных капиталовложений», служащий основанием для получения зарубежными инвесторами льгот. В этом каталоге насчитывается 329 проектов, где поощряются зарубежные капиталовложения.

Разработан проект создания показательной российско-китайской базы промышленного освоения новых высоких технологий в городе Яньтай (далее — База), с соответствующей политикой предоставления льгот. Настоящая Политика предназначена только для предприятий, находящихся на Базе, созданных на инвестиции из России и стран СНГ, с их финансовым участием и в порядке сотрудничества.

Предприятие, вошедшее в состав Базы, не платит подоходные налоги и налоги на добавленную стоимость в течение первых двух лет со дня пуска предприятия в эксплуатацию, а в течение последующих трех лет платит только 50%.

В течение первых трех лет со дня пуска в эксплуатацию предприятие или научно-исследовательское учреждение не платит местные налоги, а направляют их на нужды научно-технологических разработок на Базе.

Объекту строительства производственного характера, вошедшему в промышленную зону Базы, предоставляется 10%-ная льгота на цену выдаваемой земли, а также он освобождается от издержек по комплексному развитию зоны.

Предприятие и научно-исследовательское учреждение, разместившееся на Базе в здании Международного инкубатора предприятий, освобождается от аренды площади за первый год функционирования и платит 50% аренды за второй и третий год.

* * *

С 1996 г., в связи со значительными успехами по привлечению инвесторов, китайские власти внесли существенные изменения в свою политику налоговых льгот в отношении иностранных инвестиций. Основными направлениями изменений стали:

- ограничения беспошлинного ввоза в КНР промышленного оборудования и сырья;

- отмена налоговых льгот в СЭЗ на ряд товаров и резкое сокращение налоговых скидок для экспортеров;

- постепенная ликвидация двух статусов налогообложения — льготного и национального.

Причинами изменений стало то обстоятельство, что Китай стал крупнейшей страной-реципиентом среди развивающихся стран. Большинство пересматриваемых сейчас льгот было принято в начале 80-х годов, когда Китай провозгласил политику открытости и курс на реформы. Низкие ставки налогов или освобождение от них иностранных инвестиций постепенно привели к тому, что КНР привлекла более половины всех капиталовложений, направленных в развивающиеся страны.

Значительный период действия в Китае налоговых и иных льгот для иностранных вкладчиков по мере роста масштабов и интенсивности инвестиционного сотрудничества с границей привел к нарастанию ряда негативных факторов в экономике. Среди них следует прежде всего назвать недополучение страной значительных поступлений в доходную часть бюджета. В настоящее время вся сумма государственных доходов составляет в Китае менее 10% ВВП, что характерно для наименее развитых стран мира. Чтобы компенсировать недополучение налогов, Китай был вынужден проводить политику активного заимствования средств за границей, что привело к росту внешней задолженности.

Эти моменты дополнены стремлением Китая вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО), где условием вступления должна быть отмена всяческих льгот и привилегий и распространение единого национального режима на все действующие в стране компании и фирмы, как местные, так и иностранные.

Совокупность перечисленных факторов привела власти КНР к необходимости очередной корректировки курса в отношении иностранных инвестиций, следствием которого стала отмена «неэффективных» и сохранение «эффективных» льгот, перспектива новых возможностей для иностранных инвестиций. Это находит свое выражение прежде всего в отказе от бывшего длительное время основополагающим принципа предоставления льгот и преференций любым иностранным инвесторам. При этом одновременно принимаются меры по совершенствованию внутреннего рынка, законодательной базы и управления на государственном уровне для привлечения инвестиций в новые районы и области деятельности. Основная стратегическая линия властей заключается в уравнивании подходов в отношении местных и иностранных инвесторов, предоставлении им единого национального режима.

С 1 апреля 1996 г. Китай приступил к налогообложению оборудования и сырья, ввозимых в страну иностранными и совместными предприятиями. Эта мера вызвала недовольство иностранных инвесторов. В стремлении их успокоить власти обещали постепенное снижение ставок налогов. Так, уже к концу апреля 1996 г. импортный тариф сократился в среднем с 36 до 23%. В обмен на введение налога на импорт иностранным инвесторам начали разрешать свободный доступ их продукции на внутренний рынок КНР.

Более того, в ближайшее время СЭЗ Китая сохранят основные привилегии для иностранных инвесторов в форме льготной ставки подоходного налога в размере 15% и беспошлинного ввоза импорта, предназначенного для внутреннего потребления в этих зонах.

Однако отказ от особого статуса, сокращение объема предоставляемых льгот на ряд товаров неизбежно скажется на их развитии в ближайшие годы, поскольку соседние

с Китаем страны уже сейчас предоставляют иностранным инвесторам более дешевую рабочую силу и землю.

Если Китай будет принят в ВТО, то это даст значительные преимущества подавляющему большинству иностранных инвесторов. В соответствии с правилами этой организации Китай должен постепенно снижать налоги на импорт, а также открыть доступ иностранным вкладчикам в ранее закрытые отрасли и сектора экономики.

Реакция иностранных инвесторов на изменения, естественно, негативная, недовольство новым курсом высказывают прежде всего мелкие, но достаточно многочисленные фирмы этнических китайцев, в частности Тайваня, которые заняты в трудоемком производстве и торговле. Они заинтересованы в сохранении политики преференций, чтобы быстрее получать прибыль. Для них преимущества от введения единого национального режима и доступа к внутреннему рынку КНР не имеют смысла, поскольку они уже сейчас активно используют родственные и иные связи для обхода действующих правил и осуществления коммерческих операций внутри страны.

Последняя корректировка курса властей в отношении иностранных инвестиций существенно затрагивает также интересы крупных, прежде всего транснациональных компаний, которые в последние годы активно включились в освоение китайского рынка. Отличительной особенностью их деятельности в КНР является направление значительных сумм капиталовложений в реализацию крупных, дорогостоящих проектов. Эти проекты, как правило, связаны с импортом больших партий производственного оборудования, стоимость которого достаточно высока. С введением новых таможенных пошлин на импорт затраты ТНК на реализацию инвестиционных проектов в Китае заметно возрастут.

В то же время крупные инвесторы, стратегия которых направлена на освоение емкого китайского рынка и носит долгосрочный характер, объективно являются основными сторонниками нового курса китайских властей. Большинство крупных иностранных инвесторов понимают, что невозможно иметь одновременно два статуса — льготный и национальный. Так, действующие в Китае иностранные банки скорее предпочтут национальный статус, чтобы иметь воз-

возможность заниматься бизнесом с местной валютой. Такая возможность им будет скоро предоставлена в новой зоне развития (НЗР) Пудун, рядом с Шанхаем, которая фактически является СЭЗ. Власти Китая уже разрешили деятельность во всех СЭЗ и открытых портовых городах иностранных страховых, аудиторских и адвокатских фирм. Впоследствии планируется разрешить их деятельность на всей территории КНР.

В рамках нового курса китайских властей была подготовлена программа мер, которые реализовывались в СЭЗ в течение 1996—2000 гг. Программа предусматривала решение следующих основных вопросов:

Расширение сферы бизнеса финансовых организаций с иностранным участием. В области налогообложения к ним будет применяться такой же подход, как и к действующим во внутренних районах Китая местным банкам.

Частичное открытие внутреннего рынка для совместных и иностранных предприятий. При этом не будет никакой зависимости между долей товаров, продаваемых на местном рынке передовыми в технологическом отношении предприятиями, и частью, направляемой на замещение импорта. Отменено положение, требующее от иностранных компаний покупать фиксированную часть сырья в Китае.

Открытие для иностранных предпринимателей экспортно-импортных сделок и операций.

Открытие для иностранцев оптовой и розничной торговли.

Открытие рынка гражданских воздушных перевозок. Крупные международные авиационные компании получили право продажи билетов на рейсы и смогли заниматься перевозкой грузов.

Снижение ограничений в области информационного бизнеса. Иностранным инвесторам, занятым информационным и консультационным бизнесом, был предоставлен общий национальный режим.

В результате такой активной, но в то же время взвешенной, эволюционной политики Китай обеспечил приток, по сути, оптимального объема прямых иностранных инвестиций.

5.5.5. МЕРКОСУР и ПИИ в Латинской Америке

Потоки инвестиций в страны Латинской Америки и Карибского бассейна увеличились в 1996 г. на 52%. Это самый высокий прирост инвестиций среди всех регионов развивающихся стран. Суммарные инвестиции достигли 39 млрд долл. Этому способствовали кардинальные изменения режимов ПИИ в регионе в сторону либерализации.

Глобальную роль в положительной динамике экономических процессов сыграло создание регионального объединения МЕРКОСУР.

Интеграционное объединение Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая, при особом ассоциированном статусе в нем Чили и Боливии — Общий рынок Южного конуса (МЕРКОСУР), является одной из крупнейших региональных экономических группировок мира. В настоящее время МЕРКОСУР — это емкий интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн долл.) и 40% прямых зарубежных инвестиций. В глобальном масштабе МЕРКОСУР представляет собой по размерам и потенциалу вторую после ЕС таможенный союз и третью экономическую группировку после ЕС и САЗСТ — североамериканская зона свободной торговли.

МЕРКОСУР интересен для исследований в России и СНГ тем, что его образование совпало с созданием союза стран Содружества и стартовые условия были во многом идентичны [109].

Асунсьонский договор об образовании МЕРКОСУР был заключен в 1991 г. В соответствии с принятым в декабре 1994 г. в Оуру-Прету (Бразилия) решением МЕРКОСУР приобрел статус международного юридического лица. Политическое руководство МЕРКОСУР возложено на Совет Общего рынка в составе министров иностранных дел, который собирается ежегодно. Исполнительными функциями ведает Группа Общего рынка в составе заместителей министров иностранных дел стран-участниц, а техническими — Административный секретариат, который расположен в Монтевидео (Уругвай). Совместная парламентская комиссия при-

звана ускорить гармонизацию национальных законодательств и может стать ядром будущего парламента МЕРКОСУР. Председательствование в Совете и Группе Общего рынка осуществляется поочередно в порядке ротации каждые полгода.

В январе 1994 г. члены МЕРКОСУР приняли протокол о взаимной защите и поощрении инвестиций. Создание и укрепление МЕРКОСУР придало мощный импульс процессам «физической» интеграции между странами Южного конуса. В различной стадии находятся несколько крупномасштабных инвестиционных проектов в области инфраструктуры, энергетики, транспорта, среди которых выделяются: строительство «супер-автостреды» Сан-Пауло — Буэнос-Айрес протяженностью 2100 км (стоимость первой очереди 3 млрд долл.); строительство моста Колония — Буэнос-Айрес длиной 51 км (стоимость около 1 млрд долл.); создание единого водного пути в бассейне рек Парагвай и Парана протяженностью 3440 км (стоимость 1,3 млрд долл.).

Интеграция рассматривается правительствами государств — членов МЕРКОСУР в качестве стратегического приоритета национального развития, который, стимулируя технологическую модернизацию и структурную перестройку экономики, позволит им наиболее адекватно адаптироваться к международному разделению труда, успешно конкурировать с другими региональными группировками, занять достойное место в мировой экономике.

На страны Латинской Америки и Карибского бассейна приходится около 30% всех инвестиций, поступающих в развивающиеся страны. В 1996 г. ввоз инвестиций в Аргентину утроился, достигнув 4,3 млрд долл., благодаря членству страны в МЕРКОСУР, либерализации законодательства в горнодобывающей промышленности и осуществлению созидательных схем приватизации.

Наиболее интересные результаты были достигнуты в Бразилии. При объеме инвестиций порядка почти 10 млрд долл. Бразилия обогнала в 1996 г. Мексику (8 млрд долл.), не имея себе равных в Латинской Америке. В динамике ввоза инвестиций произошли резкие изменения: в 1992 г., импортировав инвестиций на сумму в 2 млрд долл., Бразилия

занимала лишь третье место в регионе, после Мексики и Аргентины. Расширение притока инвестиций в Бразилию объясняется крупными вложениями средств в автомобильную промышленность в рамках рационализации внутрирегионального производства, начавшейся благодаря МЕРКОСУР, и возобновлением деятельности по линии программы приватизации. Уровень доверия иностранных инвесторов к Бразилии и региону в целом достаточно высок, что может послужить системной основой для предсказуемого и длительного устойчивого роста экономики.

Соединенные Штаты остаются крупнейшим иностранным инвестором в данном регионе, причем компании США теперь наиболее активно осуществляют инвестиционную деятельность в Бразилии. Значительные средства вкладывает в странах Латинской Америки и Карибского бассейна Канада, главным образом в горнодобывающую промышленность и разведку полезных ископаемых.

Расширяется приток инвестиций в страны Латинской Америки и Карибского бассейна из Западной Европы, главным образом из Германии и Испании. Эти средства поступают в основном в Бразилию, Аргентину и Мексику, в сектора природных ресурсов и услуг. Почти половина инвестиций западноевропейских стран в этом регионе была ввезена по линии оптимальных для участников приватизационных схем, активно осуществлялись инвестиции в новые предприятия автомобилестроения.

Значительно возросли внутрирегиональные инвестиции, при этом основными экспортерами выступают Чили, Бразилия и Аргентина, а импортерами — Аргентина, Перу и Венесуэла. Основную системную и созидательную роль, безусловно, сыграло здесь интеграционное сотрудничество и координация экономической деятельности в рамках МЕРКОСУР.

5.5.6. ПИИ на африканском континенте

Объем инвестиций, получаемых африканскими странами, по-прежнему невелик — около 5 млрд долл. в 1996 г. Годовое увеличение произошло лишь на 5%, что является самым низким показателем среди всех регионов развивающихся

стран. В среднем доля Африки в притоке инвестиций в развивающиеся страны уменьшилась в 1991—1996 гг. по сравнению с 1986—1990 гг. более чем вдвое. Снижение удельного веса африканских стран в притоке ПИИ вызвано, в частности, такими факторами, как политическая нестабильность, вооруженные конфликты, низкий уровень отечественной инвестиционной активности, частые смены курса при проведении экономической политики, затрудняющие для деловых кругов оценку ожидаемых рисков, прибыли и прогнозируемого экономического будущего. В отдельных африканских странах тысячи людей на всех этапах осуществления инвестиционного проекта ждут взятки — созидательная и эффективная экономическая деятельность в таких условиях становится практически невозможной.

Однако перспективы расширения притока инвестиций в некоторые части Африки представляются обнадеживающими, в связи с тем что значительную роль как «точка роста», возможно, начнет играть Южная Африка, внося вклад в экономическое развитие региона по линии ПИИ и торговли. В случае ПИИ Южная Африка может вносить свой вклад в форме: предоставления инвестиционного капитала; передачи технологии; развития местного человеческого потенциала; открытия доступа на собственный рынок для экспорта зарубежных филиалов, вкладывающих средства в экономику соседних стран. Многие зависят от того, смогут ли южно-африканские фирмы стимулировать развитие новых отраслей (особенно в обрабатывающей промышленности) в соседних странах, организуя эффективное внутрирегиональное разделение труда.

От того, сможет ли со временем ЮАР стать тем «зерном кристаллизации» созидания, каким стала Япония в своем регионе, во многом зависит динамика инвестиционных процессов и регионального развития экономики всей Африки.

5.5.7. Портфельные инвестиции

Параллельно с бумом ПИИ возросли и темпы осуществления иностранных портфельных инвестиций в развивающиеся страны. Иностранные портфельные инвестиции в значитель-

ных размерах — явление относительно новое и наблюдается с начала 90-х годов. Своего рода переломным в динамике этих потоков стал 1993 г., когда объем их утроился по сравнению с предыдущим годом, достигнув 45 млрд долл.

В принципе и в теории иностранные портфельные и прямые инвестиции совершенно различны по целям и задачам. Иностранные портфельные инвестиции отличаются от ПИИ степенью контроля в вопросах управления, осуществляемого иностранными инвесторами в компании. Портфельные инвесторы обычно лишь обеспечивают финансовый капитал в расчете на дивиденды, никоим образом не вмешиваясь в управление компанией, и, как правило, ориентируются на менее длительные инвестиционные горизонты, чем прямые инвесторы. Последние имеют значительный и долгосрочный интерес в управлении компанией, в которую вкладываются средства. В целом разграничительной линией между двумя видами инвестиций служит пороговый уровень 10%-ного акционерного капитала. На практике, однако, различие между этими двумя категориями инвестиций нередко является не столь четким и может проявиться лишь с рядом оговорок и уточнений.

Мотивацией для осуществления инвестиций иностранными портфельными инвесторами является их участие в прибылях местных предприятий в форме доходов от прироста капитала и дивидендов. Однако транснациональные корпорации, как правило, больше заинтересованы в экспортнонаправленной производимой продукции, в выходе на рынки, доступе к ресурсам и, в более широком плане, в том эффекте, которого можно добиться, осуществив соответствующие капиталовложения, — в плане повышения конкурентоспособности транснациональной корпоративной системы в целом.

Увеличение притока иностранных портфельных инвестиций на формирующиеся рынки объясняется воздействием двух основных факторов: либерализацией и глобализацией финансовых рынков и концентрацией значительных финансовых ресурсов в руках институциональных инвесторов.

Осуществлению инвестиций на формирующихся рынках способствуют оперативное предоставление конъюнктурной

информации, ставшее возможным благодаря совершенствованию технологий связи и готовность портфельных инвесторов идти на более значительный риск в надежде сорвать более крупный куш на таких новых и быстро развивающихся рынках.

Получение более высоких доходов в 90-е годы стало возможно благодаря устойчивым показателям роста формирующихся рынков по сравнению с развитыми странами. Суммарная стоимость всех акций на фондовых биржах формирующихся рынков также возрастает гораздо быстрее, чем в развитых странах.

Концентрация уровня наблюдается и по источникам происхождения иностранных портфельных инвестиций. В период 1992—1994 гг., согласно имеющимся оценкам, более 35% потоков средств, поступающих на формирующиеся рынки, генерировались в Соединенных Штатах, 15% — в Японии и 11% — в Соединенном Королевстве. В последние годы в эти рынки стали вкладывать средства инвесторы из Гонконга и Сингапура. В Соединенных Штатах, которые являются крупнейшим экспортером инвестиций, динамика вывоза инвестиций на формирующиеся рынки совпала с глобальной тенденцией: их объем существенно возрос в 1993 г., снизился в 1994 и 1995 гг. и вновь увеличился в 1996 г., несмотря на явное повышение доходности фондового рынка в самих Соединенных Штатах.

В свете резкого увеличения объемов иностранных портфельных инвестиций, осуществляемых на формирующихся рынках, потоки таких средств, по всей видимости, оказывают и будут оказывать еще более значительное воздействие на эффективность экономики принимающих стран.

* * *

В процессе анализа и практической деятельности выявляется на первый взгляд парадоксальная ситуация, состоящая в том, что приток инвестиций практически не зависит от социального и экономического строя страны-реципиента. Приоритетно и в крупных объемах иностранные инвестиции идут

в страны с устойчивыми и надежными режимами, где отсутствует коррупция (или находится на допустимом уровне) и организованная преступность, а интегральная ответственность национальных политических и экономических элит за выполнение обязательств является системой.

Спрос на ПИИ в мире растет активнее, чем появляются предложения.

Все более отчетливым стало понимание значения инвестиций в подъеме эффективности национальных экономик и создании условий для выхода на мировые рынки. В связи с этим идет жесткая конкуренция между странами и компаниями за ПИИ. Процесс привлечения ПИИ многофакторный и многосложный. Инвестиции — это канат, который нельзя толкать, его можно только тянуть.

6. Иностранные инвестиции

6.1. Иностранные инвестиции в экономике стран Содружества

Об использовании иностранных инвестиций в мировом процессе перетока капитала говорит тот факт, что по состоянию на 2001 г. накопленный суммарный объем вывезенных промышленно развитыми странами Запада за границу прямых инвестиций превысил 3 трлн долл., а суммарный объем ввезенных этими же странами из-за границы прямых инвестиций составил свыше 4 трлн долл. Роль иностранных инвестиций в глобальном экономическом процессе системно возрастает. В странах с рыночной экономикой иностранным инвестициям придается особое значение, и они выделены в отдельную приоритетную категорию.

Нынешние масштабы привлечения иностранного капитала в страны СНГ не отвечают их современным потребностям. Дело в том, что роль прямых зарубежных инвестиций в условиях переходной экономики существенно выше, чем в стабильной рыночной экономике, где она органически вписывается в воспроизводственный процесс благодаря отлаженным рыночным механизмам оборота капитала.

Сложность экономического положения стран Содружества заключается в том, что им одновременно приходится решать задачи системных и структурных преобразований, а также антикризисной макроэкономической стабилизации. Как показывает мировой опыт, системные преобразования в подобных коллизиях неизбежно сопровождаются трансформационным спадом производства и инвестиций. Собственных источников финансирования инвестиций для преодоления спада и тем более для осуществления назревших структурных изменений у них, как правило, не хватает. Новые формы хозяйствования, активно развивающиеся в процессе системных

преобразований, также нуждаются в финансовой и инвестиционной поддержке, для чего не хватает внутренних ресурсов государств.

Ликвидация острого «инвестиционного голода» тесно связана с привлечением и использованием ИИ, в первую очередь прямых иностранных инвестиций. Мировая практика показывает, что для развития стран Запада именно ПИИ стали главным элементом экономических связей в разные временные периоды, способствуя восстановлению экономики, росту научно-технического потенциала, структурной перестройке хозяйства. Сейчас уже нет необходимости доказывать заметную роль ПИИ в процессе реформирования экономики, которая видна на примере ряда стран Восточной Европы и Китая. По данным экспертов института немецкой экономики (Кёльн), до середины 80-х годов объем международной торговли и прямых иностранных инвестиций возрастал примерно одинаковыми темпами — на 7 % в год. После 1988 г. их рост стал существенно различаться: иностранные инвестиции увеличились в 2 раза быстрее, чем торговля. Если рост мировой торговли в этот период составил 10 % в год, то ПИИ ежегодно возрастали на 19 %*.

Следует отметить, что потенциальная емкость рынка стран СНГ для ПИИ довольно значительна. Например, потребность в привлечении инокапитала в экономику Белоруссии составляет более 5 млрд долл. ежегодно, в том числе в топливно-энергетический комплекс — 1,3 млрд долл., машиностроение — 670 млн, химию и нефтехимию — 350 млн долл. Азербайджану только для развития нефтедобывающей промышленности понадобится до 40 млрд долл. Украине необходимо вложить в металлургию 7 млрд долл., в машиностроение — 5 млрд долл., в химическую и нефтехимическую промышленность — 3,3 млрд долл. По подсчетам Министерства экономики Украины для структурной перестройки экономики потребуется вложить 40—50 млрд долл.

По мере появления первых признаков стабилизации, но при одновременном обострении ситуации в реальном секторе экономики руководство стран СНГ стало уделять больше внимания проблемам привлечения инвестиций, в том числе

* БИКИ. — 1998. — 24 мая.

иностранных, доля которых в их общем объеме в некоторых странах довольно значительна.

Иностранные инвестиции в СНГ играют особую, существенную роль, которая, кроме финансовых ресурсов, должна стать источником освоения передовых методов технологии и управления. Об их значении говорит тот факт, что при Правительстве Российской Федерации создан и активно работает Консультативный совет по иностранным инвестициям [52].

На начальном этапе реформ не оправдались надежды осуществить быструю структурную перестройку и модернизацию национальных экономик на волне массированного притока иностранных инвестиций и связанных с ними современных технологий, прорыва с их помощью на мировые товарные и инвестиционные рынки, интеграцию с мировой экономикой. Зарубежная помощь ограничивалась предоставлением отдельным странам связанных государственных кредитов для финансирования импортных закупок и в виде гуманитарных поставок продовольствия. Незначительный приток капиталов обеспечивали иностранные участники совместных предприятий преимущественно в сфере экспортно-импортных операций.

Низкий уровень внутренних, а также взаимных инвестиций заставил многие страны СНГ начать поиск капиталов из других стран. Наибольшая доля иностранных инвестиций в их общем объеме отмечается в Азербайджане, Кыргызстане, Казахстане (65—80%). Несколько меньше (15—20%) эта доля в Туркменистане, Армении и Узбекистане. В Молдове и России она не превышает 3%, в Беларуси и Украине — 2%.

Подавляющая часть иностранных инвестиций вложена в сырьевые и горнодобывающие отрасли, строительство газо- и нефтепроводов, телекоммуникации и рыночную инфраструктуру (банки, торговля и т. д.). В Азербайджане за счет иностранных инвестиций в добычу нефти и газа достигнут наивысший в СНГ рост инвестиций в основной капитал по сравнению с началом 90-х годов. В Грузии средства вкладываются в развитие транспорта, а также добычу марганца, меди и т. д., в Армении — в добычу золота, серебра, разведку нефти и газа, в Казахстане — в базовые отрасли (нефть, газ, металлургия). Узбекистан добился вложений не только в до-

бычу урана, золота, цветных и редкоземельных металлов, но и в обрабатывающую промышленность [53].

Главными инвесторами в экономику СНГ являются США, страны ЕС, Япония, Южная Корея и Турция. Доля России в общей сумме кредитов странам СНГ достигает 20% (с учетом долгов за энергоносители), а в инвестициях — 1%. В самой России почти треть иностранных инвестиций происходит из США, 17,7% — из Германии, 30% — из 14 стран ЕС.

ЕБРР совместно с рядом частных банков выделял кредиты для развития малого бизнеса России, растут инвестиции в ТЭК, металлургию, химию и фармацевтику, целлюлозно-бумажную, кондитерскую и другие отрасли. В России при участии ЕБРР реализуется около 70 проектов (31% — финансовый сектор, 29% — нефть, газ, золото, 19% — транспорт, 5% — телекоммуникации). Частные иностранные инвесторы рассчитывают получить в СНГ не менее 20—25% прибыли в год, в то время как в своих странах они имеют не более 7—8%.

Страны Содружества получили в 1991—2001 гг., по экспертным оценкам, около 95 млрд долл. иностранных инвестиций.

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику России в 2000 г., составил 10,96 млрд долл.

На начало 2001 г. в Республику Беларусь поступило свыше 3,4 млрд долл. накопленных иностранных инвестиций. В Республику инвестируются капиталы из 70 стран мира. В 2000 г. ПИИ составили 90 млн долл.

Украина в 2000 г. получила 584 млн долл. прямых иностранных инвестиций.

Объем иностранных инвестиций в Армению составил в 2000 г. 263,2 млн долл. и ПИИ — 124,3 млн долл. Накопленные иностранные инвестиции на 01.01.2001 г. равнялись 1,7 млрд долл., из них прямые составили 503 млн долл. Из стран СНГ инвестиции в 2000 г. поступили на сумму 43,4 млн долл., а накопленные на 01.01.2001 г. составили 252,6 млн долл., соответственно ПИИ равнялись 43,1 млн долл. и 142,6 млн долл.

Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана в 2000 г. вырос по сравнению с 1999 г. на 48,6% и достиг 2751,5 млн долл. По сравнению с 1998 г. этот пока-

затель вырос в 2,2 раза. В 2000 г. прямые инвестиции США составили 993,5 млн долл., Великобритании — 464,2 млн долл., Италии — 351 млн долл., России — 163,2 млн долл., Канады — 144,9 млн долл., Нидерландов — 109,9 млн долл. В добычу сырой нефти, природного газа, угля, лигнита и разработку торфа было направлено 1973,6 млн долл. или 71,7% общего объема прямых иностранных инвестиций, в обрабатывающую промышленность — 218,7 млн долл. (7,9%), инвестиции, связанные с операциями с недвижимостью, арендой и услугами предприятий, составили 281,5 млн долл. (10,2%).

Азербайджан в 1999 г. получил значительно меньше ПИИ — всего 373 млн долл., что почти в 3 раза меньше, чем в два предшествующие года. В Грузии на 24% ПИИ увеличились по сравнению с предыдущим годом и составили 62 млн долл. В Кыргызстане сократились ПИИ в три раза по сравнению с 1997—1998 гг., составив 36 млн долл. Значительно уменьшились ПИИ в Молдове и Таджикистане. Стабильно удерживается уровень ПИИ в Туркменистане — 125 млн долл. и Узбекистане — 127 млн долл. (табл. 8).

Общий объем иностранных инвестиций, как правило, не дает объективной оценки происходящих экономических процессов в странах, идущих к рыночной экономике. Более объективным представляется показатель «уровень иностранных инвестиций на душу населения страны-реципиента».

Для последующего сравнительного анализа рассмотрим уровень инвестиций в Китае и Венгрии, странах, определяющих диапазон коридора инвестиционной деятельности в странах с переходной экономикой. Так, иностранные инвестиции в Китай оцениваются в 90-е годы в 130 млрд долл., отсюда на душу населения в миллиардном Китае приходится за 10 лет 130 долл., или 13 долл. в год. В Венгрии иностранные инвестиции за тот период составили 11 млрд долл. (10 млн населения), или 110 долл. на душу населения в год. Исходя из того, что Китай и Венгрия имеют примерно одинаковую динамику роста экономики, а иностранных инвестиций Венгрия получает на душу населения в 8,5 раза больше, чем Китай, напрашивается вывод: основным источником роста китайской экономики является эффективное использование внутренних инвестиций. Венгрия же в последние годы

Таблица 8

Объем прямых иностранных инвестиций в странах СНГ
(по данным Мирового банка)

	Ед. изм.	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан	млн долл. США	601	904,8	1083	373	
	в % к ВВП	15,4	23,2	25,7	9,3	
Армения	млн долл. США	18	62	232	96	124,3
	в % к ВВП	0,9	3,1	12,2	5,3	5,7
Беларусь	млн долл. США	32,4	51,2	47,3	38,5	90,0
	в % к ВВП	0,3	0,6	0,6	0,5	0,7
Грузия	млн долл. США	40	69	50	62	
	в % к ВВП	0,8	1,5	1,4	1,8	
Казахстан	млн долл. США	310	1438,2	1158	1859	2751
	в % к ВВП	1,4	6,6	5,3	5,7	6,5
Кыргызстан	млн долл. США	46	96	109	36	
	в % к ВВП	2,3	4,8	6,8	2,6	
Молдова	млн долл. США	41	73,6	86	33	
	в % к ВВП	1,7	3,2	5,0	2,7	

	Ед. изм.	1996	1997	1998	1999	2000
Россия	млн. долл. США	2440	5333	3361	4260	4429*
	в % к ВВП	0,6	1,4	1,1	1,5	1,5
Таджикистан	млн. долл. США	16	4	18	7,0	
	в % к ВВП	0,8	0,2	1,3	0,6	
Туркменистан	млн. долл. США	108	72,5	130	125	
	в % к ВВП	3,7	2,5	4,4	3,7	
Узбекистан	млн. долл. США	55	95,6	140	127	
	в % к ВВП	0,2	0,4	0,7	0,6	
Украина	млн. долл. США	350	681,2	743	489	584
	в % к ВВП	0,6	1,3	1,7	1,3	1,4
По СНГ	млн. долл. США	4043	9161,4	7259	7505	

* Источник: Российский статистический ежегодник, 2000.

обеспечивала прирост ВВП в основном за счет оптимального привлечения и использования иностранного капитала.

Удельные показатели поступления прямых иностранных инвестиций в государства Содружества в 1999 г. составили в среднем 26,6 долл. на человека, что в 2 раза больше, чем в Китае, и в 4,2 раза меньше, чем в Венгрии. Лидерами по привлечению прямых иностранных инвестиций в СНГ на душу населения являются: Казахстан — 124,3 долл.; Азербайджан — 46,2; Россия — 29,3; Армения — 25,2; Туркменистан — 25,0 долл. Наименьшие значения иностранных инвестиций на душу населения приходятся в Грузии, Украине, Молдове, Кыргызстане.

В 2000 г. объем прямых иностранных инвестиций составил на 1 человека: в России — 30,5 долл.; Белоруссии — 9; Украине — 11,9 долл. (табл. 9).

Таблица 9
Объем прямых иностранных инвестиций в странах СНГ
на 1 человека
(долл. США)

	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан	77,8	116,0	137,5	46,2	
Армения	4,8	16,3	61,1	25,2	32,7
Беларусь	3,2	5,0	4,6	3,8	9,0
Грузия	7,4	12,7	9,2	11,4	
Казахстан	19,8	92,9	76,2	124,3	135,3
Кыргызстан	9,9	20,5	22,9	7,5	
Молдова	11,2	20,1	19,8	9,0	
Россия	16,8	38,3	18,8	29,3	30,5
Таджикистан	2,7	0,7	3,0	1,1	
Туркменистан	23,5	15,4	26,8	25,0	
Узбекистан	2,4	4,1	5,9	5,2	
Украина	6,8	13,4	14,7	9,8	11,9
По СНГ	14,1	32,1	25,4	26,6	

6.2. Иностранные инвестиции в России

Россия в 1991—2000 гг. получила 58,51 млрд долл. иностранных инвестиций от международных финансовых организаций и стран-доноров. К сожалению, в общем объеме иностранных инвестиций в Россию за указанный период прямые инвестиции составили 24,96 млн долл., или 42,7% общего объема, остальная часть приходится на портфельные и прочие инвестиции. Динамика поступлений иностранных инвестиций представлена ниже (табл. 10).

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику России в 2000 г., составил 10,96 млрд долл., что выше уровня 1999 г. (9,56). Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в России в 2000 г. составил 4,429 млрд долл., или 40,4% всего объема инвестиций.

Динамика поступления иностранных инвестиций по странам-донорам за 1995—1999 гг. представлена в табл. 11. Крупнейшими странами-донорами в 1999 г. явились: США — 30,6% общего объема инвестиций (2,9 млрд долл.); Германия — 17,7% (1,7 млрд долл.); Кипр — 9,7% (923 млн долл.); Великобритания — 7,7% (733 млн долл.); Нидерланды — 5,7% (541 млн долл.); Швейцария — 4,2% (405 млн долл.); Франция — 3,3% (312 млн долл.).

Наиболее привлекательными отраслями российской экономики для иностранных инвесторов являются: топливная промышленность — 17,8% всего объема иностранных инвестиций;

Таблица 10

	1991—1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Инвестиции, всего, млн долл. США/%	2921 100	1053 100	2983 100	6970 100	12295 100	11773 100	9560 100	10958 100
в том числе:								
прямые	2569 87,9	549 52,0	2020 67,7	2440 35,0	5333 43,4	3361 28,6	4260 44,6	4429 40,4
портфельные	69 0,02	1 0,01	39 1,3	128 1,8	681 5,6	191 1,6	31 0,3	145 1,3
прочие	282 0,1	504 48,0	924 31,0	4402 63,2	6281 51,1	8221 69,8	5269 55,1	6384 58,3

Источник: Российский статистический ежегодник, 2000.

Таблица 11

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику Российской Федерации, по странам-донорам

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%
Всего инвестиций в том числе из стран:	2983	100	6970	100	12 295	100	11 773	100	9560	100
США	832	27,9	1767	25,4	2966	24,1	2238	19,0	2921	30,6
Германия	308	10,3	332	4,8	1647	13,4	2848	24,2	1695	17,7
Кипр	41	1,4	825	11,8	992	8,1	917	7,8	923	9,7
Великобритания	183	6,1	507	7,3	2411	19,6	1591	13,5	733	7,7
Нидерланды	85	2,9	981	14,0	540	4,4	877	7,4	541	5,7
Швейцария	436	14,6	1348	19,3	1756	14,3	411	3,5	405	4,2
Франция	108	3,6	43	0,6	209	1,7	1546	13,1	312	3,3
Швеция	63	2,1	157	2,3	72	0,6	146	1,2	70	0,7
Австрия	81	2,7	200	2,9	378	3,1	83	0,7	43	0,4
Япония	75	2,5	22	0,3	139	1,1	60	0,5	42	0,4
Другие страны	771	25,9	788	11,3	1185	9,6	1056	9,0	1875	19,6

Источник: Российский статистический ежегодник, 2000.

Таблица 12

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов
в Российскую Федерацию, по отраслям экономики

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%
Всего инвестиций	2983	100	6970	100	12 295	100	11 773	100	9560	100
в том числе	1291	43,3	2278	32,7	3610	29,3	4698	39,9	4876	51,0
промышленность										
из нее:										
топливная	262	8,8	513	7,4	1677	13,6	1880	16,0	1700	17,8
химическая	174	5,8	103	1,5	82	0,7	52	0,4	103	1,1
и нефтехимическая										
машиностроение	197	6,6	194	2,8	274	2,2	305	2,6	395	4,1
и металлообработка										
лесная,	174	5,8	313	4,5	203	1,6	240	2,0	193	2,0
дерево-										
обрабатывающая										
и целлюлозно-										
бумажная										
пищевая										
	296	9,9	779	11,2	704	5,7	1473	12,5	1415	14,8

Продолжение

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%
строительство	217	7,3	96	1,4	268	2,2	237	2,0	97	1,0
транспорт	11	0,4	86	1,3	50	0,4	318	2,7	521	5,5
связь	88	2,9	183	2,6	145	1,2	271	2,3	386	4,0
торговля и общест-	507	17,0	375	5,4	733	6,0	1201	10,2	1622	17,0
венное питание										
финансы, кредит,	406	13,6	2024	29,0	4763	38,7	900	7,6	114	1,2
страхование, пенси-										
онное обеспечение	145	4,9	1629	23,4	2299	18,7	1426	12,1	190	2,0
общая коммерче-										
ская деятельность										
по обеспечению										
функционирования										
рынка	318	10,6	299	4,2	427	3,5	2722	23,2	1754	18,3
прочие отрасли										

Источник: Российский статистический ежегодник, 2000.

пищевая промышленность — 14,8; транспорт — 5,5; связь — 4; торговля и общественное питание — 17,0% (табл. 12).

В региональной структуре основная доля накопленных иностранных инвестиций приходится на пять субъектов Российской Федерации: Москва (53,1%), Тюменская область, Московская область, Санкт-Петербург и Архангельская область. Их доля составляет 72,7% в общем объеме накопленных инвестиций России.

В то же время необходимо учитывать, что основная часть ресурсов, которые могут вводиться в оборот с участием иностранного капитала, находится на северо-востоке России, где добывается около 70% нефти, 92% газа, около 80% — золота и алмазов, 50% рыбы и других продуктов моря. Там создается около 20% национального дохода. Направляясь в эти регионы, иностранный капитал все сделает для того, чтобы максимально ослабить действующие предприятия, а потом предложить «услуги» в свою пользу. В этой ситуации необходима долгосрочная концепция привлечения ПИИ, которая, кроме доходов инвесторам, обеспечит осуществление эффективной экономической деятельности в стратегических регионах, при координирующей роли государства и обеспечит кредитную и экономическую безопасность России [52].

Иностранный капитал, что естественно в рыночных условиях, не пойдет на повышение конкурентоспособности российских товаров, усиление конкурентных позиций страны на мировом рынке. Но при проблематичности источников финансирования инвестиционного процесса в России нельзя недооценивать возможностей иностранного капитала. В США, например, иностранные инвестиции составляют 10% ВВП, в Европе в целом — 15, в России лишь — 1,5%. Основополагающее значение для привлечения иностранных инвестиций имеет правовая база страны-реципиента в этой области. Началом отсчета по ее созданию является 1987 г.

Совет Министров СССР 13 января 1987 г. своими постановлениями № 48 и 49 разрешил создание и функционирование на советской территории совместных предприятий (СП) с участием иностранного капитала. С этой даты начинается привлечение иностранных инвестиций в советскую и российскую экономику.

На конец 1991 г. в СССР было зарегистрировано уже 2600 СП (75% которых приходилось на долю России), по имеющимся оценкам, за период 1987—1991 гг. в страну поступило 4 млрд долл. инвестиций [67].

Однако, по существу, правовая основа для сотрудничества со стратегическими иностранными инвесторами практически отсутствовала, а для недобросовестных инвесторов ситуация тех лет оказалась максимально удобной. Это надолго бросило тень на такую перспективную форму инвестиционного сотрудничества, как СП.

Принципиальный шаг в нужном направлении был сделан 4 июля 1991 г. принятием Закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Притом что с позиций сегодняшнего дня он представляется весьма далеким от совершенства, этот закон, по крайней мере, обозначил определенные вехи для иностранных инвесторов в смысле перспектив развития инвестиционного процесса в России.

К 2001 г. были приняты и вступили в силу более трех десятков федеральных законов, прямо или косвенно относящихся к регулированию иностранных инвестиций. Кроме того, по состоянию на 2001 г. на рассмотрении Государственной Думы находилось около 50 законопроектов, принятие которых может оказать существенное влияние на формирование созидательного инвестиционного климата.

В последнее время заметно активизировались субъекты Федерации в формировании собственной законодательной основы по привлечению иностранных инвестиций и стимулированию инвестиций деятельности.

В настоящее время Россия имеет самую развитую законодательную базу по иностранным инвестициям в СНГ, отвечающую практически всем мировым стандартам, что является основой для создания привлекательного имиджа страны и оптимального привлечения капитала извне.

Параллельно с этим весьма активно происходило укрепление договорно-правовых основ участия России в международном инвестиционном сотрудничестве (заключение соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений и международных договоров об избежании двойного налогообложения). Россия в рамках ОЭСР активно включилась в разработку международного соглашения по инвестициям (МСИ).

6.3. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь

Основными источниками внешнего финансирования экономики Республики Беларусь являются иностранные кредиты под правительственные гарантии, иностранные кредиты по прямым договорам под гарантии коммерческих банков, а также прямые иностранные инвестиции в форме уставных фондов совместных и иностранных предприятий.

На начало 2001 г. в Республику Беларусь под правительственные гарантии поступило более 2 млн долл. США иностранных кредитов. Из них более 65% приходится на кредиты иностранных правительств и около 35% на кредиты международных финансовых организаций.

Однако за последние годы приток иностранных кредитов снизился. За период с 1996 по 2000 г. под гарантии Правительства было привлечено иностранных кредитов в 3 раза меньше, чем за период с 1992 по 1995 г.

В то же время прямые иностранные инвестиции в течение последних 4 лет (с 1996 по 1999 г.) увеличились почти в 3 раза и к началу 2001 г. составили 310 млн долл. США.

В Республику Беларусь инвестируются капиталы из 70 стран мира. Наибольший удельный вес занимают США, Германия, Великобритания, Кипр, Польша, Австрия, Россия, Литва.

Однако, объективно сравнивая потребности экономики с объемом внешнего финансирования, можно отметить незначительный его удельный вес в общем объеме инвестиций. В 1999 г. он составил 2,4%, в 2000 г. — около 4%.

В целях более активного привлечения иностранного капитала в экономику применяются меры по экономической стабилизации, снижению темпов инфляции, поддержанию накопительных процентных ставок.

Особая роль отводится прямым иностранным инвестициям (ПИИ). ПИИ в Беларуси представлены перечислениями в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями и иностранных банков, реинвестированными доходами, вложенными в развитие предприятий и прочими инвестициями, связанными со строительством российского газопровода

«Ямал—Западная Европа» на территории республики. По данным Платежного Баланса Республики Беларусь на 01.01.2000 г. всего поступило 696,6 млн долл. ПИИ. Вложения иностранных предпринимателей в акционерный капитал составляют 37,4%.

По количеству созданных совместных предприятий с иностранными инвестициями лидируют Германия (15,8%), Польша (15,1%), США (11,1%), Россия (10,9%), Литва (6,9%). Основная доля предприятий расположена в Минске (59,8%) и Минской области (11,3%).

Таким образом, предприятия с зарубежным капиталом оказывают положительное влияние на развитие экономики. Однако, объективно оценивая потребности белорусского рынка и объем привлекаемого капитала, следует отметить, что данный процесс требует интенсификации.

В целях увеличения притока иностранного капитала в Республику Беларусь представляется целесообразным:

- создание Экспортно-импортного банка, который, с одной стороны, обеспечил бы гарантийное покрытие экспортных операций, а с другой — осуществил бы страхование импортных иностранных кредитов под гарантии Правительства. Являясь по своей экономической сути государственным страховым агентством, Эксимбанк сможет выполнять стимулирующие функции в межгосударственном инвестиционном взаимодействии;
- для признания надежности белорусских банков на внешних рынках капиталов и получение ими высоких международных рейтингов необходимо повышение ликвидности банковской системы и наращивание собственных капиталов-банков.
- распространение на кредиты, выделяемые предприятиям-заемщикам белорусскими банками, льготного режима, существующего для инвестиционных кредитов, предоставленных на проекты, связанные с новыми и высокими технологиями (в настоящее время освобождены от налога на прибыль банки и другие кредитные учреждения по прибыли, получаемой ими в виде процентов по кредитам, предоставленным предприятиям на срок не менее 3 лет для осуществления капитальных вложений в производства, основанные на инновационных технологиях);

- принятие Инвестиционного, Налогового, Предпринимательского кодексов, а также разработка Торгового кодекса;
- создание Белорусского отраслевого каталога для зарубежных инвесторов (ежегодно обновляемого), включающего поощряемые, ограничиваемые и запрещенные сектора для иностранных инвестиций;
- упрощение процедуры регистрации зарубежных предприятий, переход от системы разрешительной к явочно-нормативной;
- создание системы страхования и гарантирования прямых иностранных инвестиций, разработка механизма привлечения залоговых форм инвестиций;
- оптимизация лизинговой формы кредитования;
- расширение практики совместного (долевого) государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов, в том числе с привлечением капиталов из стран СНГ, независимого бизнеса и иностранных инвесторов.

6.4. Либерализация прямых иностранных инвестиций

Вне активной либерализации режимов ПИИ расширение международного производства и подъем его эффективности оказались бы невозможными. Тенденция к дальнейшей либерализации продолжает развиваться. Так, например, в 1996 г. из общего числа 114 изменений, внесенных в инвестиционные режимы в 65 странах, 98 были направлены на либерализацию и поощрение инвестиционной деятельности. 34% мер либерализации касались расширения стимулирования, 25% либерализации условий деятельности, 4% ослабления контроля, 4% предоставления дополнительных гарантий, 7% касались либерализации правил, регулирующих вопросы иностранной собственности и либерализации отраслевого регулирования, 7% упрощения процедур утверждения и 8% составило расширение арсенала мер содействия, помимо стимулирования.

За период 1991—2000 гг. в режимы регулирования ПИИ было внесено в общей сложности около 1000 изменений и примерно 90% их преследовали цель либерализации. В большинстве своем они касались предоставления доступа в отрасли, ранее закрытые для ПИИ, упрощения процедур и введения мер стимулирования.

Стремление правительств содействовать осуществлению ПИИ находит отражение и в резком увеличении в 90-х годах числа двухсторонних инвестиционных договоров (ДИД) о защите и поощрении инвестиций. По состоянию на 1 января 1997 г. во всем мире было заключено 1330 таких договоров с участием 162 стран, что означает увеличение числа таких соглашений за пять предшествующих лет в 3 раза.

Изменился и характер этих соглашений. Если прежде практически во всех ДИД одним из партнеров являлась развитая страна и на конец 80-х годов развитые страны участвовали в 83% всех заключенных ДИД, то в 2000 г. этот показатель составлял уже около 60%. К 2001 г. почти треть всех ДИД была заключена между странами СНГ, Центральной и Восточной Европы, Китаем, Чили, Алжиром и другими развивающимися странами.

В свете глобализации инвестиционной деятельности и либерализации национальных режимов прямых иностранных инвестиций, объем которых в 2000 г. составил около 400 млрд долл. США, во весь рост встают взаимосвязанные проблемы оптимального функционирования рынков и политики в области конкуренции и антимонопольной деятельности, особенно в странах с переходной экономикой и развивающихся странах. Для стран СНГ эти проблемы также относительно новы и требуют тщательного анализа и системного осуществления оптимальных мер государственного регулирования.

В этих условиях, признавая необходимость и значимость ПИИ, странам-реципиентам следует четко и всесторонне разработать и системно осуществлять оптимальные стандарты инвестиционного режима с учетом эффективности для отечественной экономики и долгосрочных последствий использования ПИИ.

Конечная цель либерализация ПИИ — повышение темпов экономического роста и уровня благосостояния народов

стран-реципиентов. Успех при этом зависит не только от увеличения притоков ПИИ, супер-технологий, управленческих ноу-хау и доступа на рынки, но и от обеспечения демократического функционирования отраслей и рынков, особенно там, где работают транснациональные корпорации.

Теоретически эффективное функционирование рынков зависит от степени легкости выхода компаний на эти рынки и ухода с них, а также степени и характера конкуренции на рынках. Либерализация режима ПИИ, устраняя формальные барьеры для них, может облегчать доступ ТНК на национальные рынки и одновременно обострять конкуренцию на них.

Вследствие диверсифицированного характера активов ТНК, их транснациональных организационных структур и значительных конкурентных возможностей, которыми они, как правило, обладают по сравнению с отечественными компаниями, ПИИ могут приводить к повышению степени концентрации капитала и производства. ТНК могут прибегать, как и фирмы, занимающие доминирующее положение, к ограничительной и антиконкурентной практике. Потенциальные возможности для такой практики может создавать, к сожалению, направленная на привлечение инвестиций государственная политика, когда отдельным компаниям предоставляются исключительные права или допускается создание отечественными или зарубежными компаниями различных неофициальных барьеров, препятствующих доступу других фирм-конкурентов на рынок.

Государства, естественно, стремятся оптимизировать возможность доступа на свои рынки и, в максимально возможной степени, конкуренцию на них, с тем чтобы избежать негативных последствий неэффективного использования ПИИ и ресурсов для темпов экономического роста и уровня благосостояния населения. Для этого используется целый ряд инструментов: торговая политика; политика в области ПИИ; политика регулирования внутренней и внешней экономической деятельности; политика в области конкуренции; антимонопольное законодательство.

Все более широкое признание получает Концепция согласованности и последовательности различных направлений экономической политики. В странах СНГ либерализация торговли, ПИИ и внутреннее дерегулирование происходили од-

новременно и революционно. Благодаря этому, с одной стороны, принципы обеспечения доступа на рынок и конкуренции внедрялись системно с помощью единой группы мер. С другой стороны, приспособление к условиям конкуренции для отечественных фирм, пользовавшихся до сих пор государственной защитой, превращается в проблему, требующую особого внимания правительств и принятия ими соответствующих и своевременных демпферных мер.

ТНК, как правило, ориентируются на отрасли с более высокой степенью концентрации как на национальном, так и на международном уровнях. В значительной степени это объясняется тем, что процессы концентрации промышленности и приобретения конкурентных преимуществ, позволяющих компаниям превратиться в транснациональные корпорации, имеют общую основу. Однако ввоз ПИИ сам по себе может активно влиять на уровень концентрации производства в промышленности принимающей страны и, следовательно, на уровень концентрации продавцов на рынке соответствующей продукции. Характер такого воздействия зависит на начальном этапе от того, способствуют ли условия выхода на рынок увеличению числа поставщиков и количества поставляемого товара, а на более позднем этапе — от ряда факторов, связанных с относительными размерами, конкурентными позициями и формами конкуренции иностранных филиалов и отечественных компаний, ведущих конкурентную борьбу на данном рынке. В развитых принимающих странах вышеперечисленные факторы, по всей вероятности, благоприятствуют рыночной конъюнктуре, так как в конкурентную борьбу вступают, как правило, хозяйствующие субъекты одной весовой категории.

В странах с переходной экономикой дело обстоит сложнее. Формы ввоза ПИИ в них — это, как правило, инвестиции в новые объекты и должны способствовать снижению степени концентрации рынка, которая на практике нередко повышается. Это связано чаще всего с воздействием таких факторов, как: несоизмеримость масштабов иностранных филиалов ТНК и отечественных компаний; более высокая эффективность производства и мощные сбытовые возможности иностранных филиалов, что может приводить к вытеснению отечественных предприятий, еще не создавших необходимый

потенциал, который позволял бы выдержать международную конкуренцию, или к их вынужденному, а порой унижительно-му слиянию с иностранными компаниями; использование непривычных для рынков принимающей страны, не соответствующих с национальной культурой и традициями, методов конкуренции.

При наличии значительного числа отечественных фирм, добившихся определенной конкурентоспособности и располагающих возможностями диверсифицировать свою производственную деятельность и учиться на опыте пришедших ТНК, усиление концентрации становится менее выраженным.

Иностранные филиалы ТНК, как правило, имеют более высокую эффективность производства, чем отечественные компании в странах Содружества. Характер последствий этого с точки зрения уровня благосостояния в принимающей стране зависит от того, сохраняется ли конкуренция при осуществлении ПИИ и обеспечивается ли эффективное функционирование рынков.

Если конкуренция между иностранными филиалами, иностранными филиалами и импортерами, иностранными филиалами и отечественными компаниями не оптимальна и иностранные филиалы работают в условиях высокой концентрации рынков с ограниченными возможностями выхода на них, то преимущества, получаемые потребителями благодаря появлению более эффективных ТНК, в форме низких цен, повышения качества продукции и расширения ее ассортимента, могут оказаться сомнительными.

6.5. Формы привлечения иностранных инвестиций

В странах СНГ действуют четыре группы иностранных инвесторов. Первую из них представляют международные экономические организации — институциональные инвесторы, такие, как Всемирный банк, Европейский и Азиатский банки реконструкции и развития [53].

Всемирный банк предоставляет льготные (на 35 лет) кредиты правительствам, местным органам власти и надежным

банкам стран, где ВВП на душу населения ниже 865 долл. в год. Армения получила в 1992—1997 гг. кредиты для реализации бизнес-проектов негосударственных предприятий, развития фондового рынка, Азербайджан — на структурные реформы, Россия — на преобразование угольной промышленности, Украина — на оснащение банковской системы.

Вторая группа — транснациональные корпорации, на их долю приходится более половины мировых инвестиций. Они разрабатывают долгосрочные планы освоения рынков СНГ, создавая здесь свои предприятия со 100%-ными прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и совместные предприятия. ТНК выступают как стратегические инвесторы. Их главное преимущество — опыт управления и международного маркетинга, наличие современных технологий и оборудования и значительные финансовые ресурсы. Однако ТНК не заинтересованы в развитии конкурирующих отраслей высоких технологий. Одно из первых мест по инвестициям, более 2 млрд долл., заняла табачная отрасль СНГ. Табачные ТНК контролируют более 70% рынка Украины, Молдовы, Узбекистана, сооружают новые фабрики в Киеве, Самарканде, Санкт-Петербурге. Именно они, учитывая психологические факторы, выпускают сигареты с подчеркнуто национальными названиями: «Козак», «Гетман», «Отаман».

Третья группа — финансовые инвесторы (инвестиционные фонды и банки), заинтересованные в приобретении высокодоходных и менее рискованных ценных бумаг, но не располагающие какими-либо производственными технологиями.

Четвертая группа инвесторов — малый и средний бизнес, не располагающий крупными финансовыми резервами и потому ориентированный на торговые и посреднические операции, дающие быстрый доход при небольших вложениях. Этот сектор нуждается в особом отношении со стороны государств, ибо в ряде случаев представлен иностранными фирмами с сомнительной репутацией, склонными к мошенничеству, неуплате налогов, неисполнению обязательств. Так, среди компаний, стремящихся на российский рынок, лишь 15% могут быть признаны вполне надежными, 44% находятся в тяжелом финансовом положении, 22% — банкроты, а 19%

носят криминальный характер (по данным международной конференции «Бизнес и безопасность», 1997 г.).

В государствах Содружества используются различные способы сотрудничества с иностранными компаниями. Азербайджан при освоении Каспийского шельфа заключает соглашения о разделе продукции между государственной нефтяной компанией и консорциумами зарубежных фирм (российской «Лукойл», «Бритиш петролеум», французской «Эльф Аки-тэн», норвежской «Статойл»). Это позволяет привлечь большие инвестиции, не попав при этом в зависимость от одной фирмы [53].

Передача в управление иностранным компаниям предприятий и целых отраслей с соответствующей инфраструктурой характерна для Казахстана. Здесь 2/3 всей промышленности, в том числе свинцово-цинковая, медная, золотодобывающая, урановая, электроэнергетика, передано в траст с правом последующего выкупа. Контракт обычно предусматривает ликвидацию в течение трех месяцев долгов предприятия смежникам, бюджетам всех уровней и работникам, выплату бонуса собственнику (правительству) и выполнение инвестиционной программы. При нарушении этих условий контракт расторгается. В 1998 г. Казахстан приостановил приватизацию нефтегазовых комплексов, негативно оценив деятельность ряда иностранных управляющих компаний, пытавшихся скрыть доходы от налогообложения.

В Узбекистане инвесторы приобретают по конкурсу концессии (на 15 лет с правом продления) на разработку недр.

Покупка акций и долговых ценных бумаг портфельными инвесторами составляла в конце 90-х годов большую часть иностранных инвестиций в России и Украине. Однако при первых признаках кризиса они уходят. Так, в России в октябре 1997 г. нерезиденты держали 37% ГКО, а уже в ноябре — только 12%. Кризис августа 1998 г. выявил системность такого поведения портфельных инвесторов.

Главной формой прямых инвестиций в странах СНГ стали **совместные предприятия**. На начало 2001 г. в Содружестве насчитывалось более 32 тыс. СП, в том числе около 20 тыс. — в России.

Однако по мере завершения приватизации госсобственности прямые инвестиции в СП сокращаются. В то же время

в Украине, где продажа пакетов акций на международных тендерах началась лишь в конце 90-х годов, число СП росло. Коммерческие банки и инвестиционные компании, проводящие тендер по поручению фонда государственного имущества Украины, дают финансовые гарантии исполнения договоров. Иностранные инвестиции устремлялись преимущественно в пищевую промышленность (20%), внутреннюю торговлю (17%) и финансово-кредитный сектор (9%), причем в число главных инвесторов входили США, а затем — Нидерланды, ФРГ, Англия, Кипр и Россия. В конце 90-х годов налоговые и таможенные льготы привлекают инвесторов в комбайно- и тракторостроение (заводы «Южмаш», Харьковский тракторный, им. Малышева, «Серп и Молот»), автомобильную и моторостроительную отрасли.

Создание СП в странах Содружества позволяет зарубежным инвесторам использовать более дешевую рабочую силу и местное сырье, более мягкие экологические нормативы. Однако нередко СП создаются лишь для того, чтобы импортировать товары без пошлин или с минимальными затратами проникнуть на рынок. Так, в Узбекистане в последнее время из 1200 СП реально работало немногим более половины, причем доля промышленных СП снизилась до 27%, а торговосервисных — выросла до 59%. Доля СП в общем импорте составила 41%, а в экспорте — менее 6%. В Армении среди СП также преобладали магазины и фотоателье.

В России СП дают около 3—4% общего объема промышленного производства. Их доля в импорте (12%) выше, чем в экспорте (9% в 1997 г.), что неблагоприятно для платежного баланса. Лишь в конце 90-х годов японские и шведские корпорации стали создавать СП в отраслях высоких технологий (техника связи, оптоэлектроника).

В условиях бюджетных дефицитов и недостаточности средств у хозяйствующих субъектов привлекаются средства иностранных инвесторов, но их доля в общем объеме инвестиций в большинстве стран Содружества пока незначительна и носит недостаточно выраженный созидательный характер.

Использование иностранных инвестиций явление неоднозначное. Они создают дополнительный производственный спрос на национальном рынке, способствуя стабилиза-

ции финансового и экономического положения в стране-реципиенте. С другой стороны иностранные инвестиции полностью контролируются зарубежным инвестором, которому практически безразличны национальные интересы экономики-реципиента.

Вопрос о допустимом уровне иностранных инвестиций — вопрос, который возникает постоянно и у всех стран. 90% и 10% — оптимальное соотношение, когда заходит речь о национальном и иностранном, внутреннем и внешнем. Тенденция прослеживается вне зависимости от политики, географии и сферы действия. Так, во Франции, особо пекущейся о национальной экономике и культуре, законодательно принята норма: иностранная продукция на радио, телевидении, в кино не должна превышать 10%. Столица России — Москва установила такой же уровень привлечения зарубежной рабочей силы. За целевой норматив, в соответствии с мировой практикой, по привлечению иностранных инвестиций можно принять повышение их доли в общем объеме инвестиций до 10%, что определяется, в частности, пределом экономической безопасности.

При всей современной открытости экономик стран Содружества для инвесторов, нельзя не учитывать тот факт, что западные правительственные и деловые круги фактически не заинтересованы в сокращении существующего технологического отставания стран СНГ и разрыва в объемах производства между нашими странами и ведущими капиталистическими государствами, исходя прежде всего из экономических, оборонных и экологических соображений. В докладе ООН «Экологические аспекты деятельности транснациональных компаний» отмечено, что основной поток иностранного капитала в развивающиеся страны направляется в сырьевые отрасли, наиболее сильно загрязняющие окружающую среду и оказывающие значительные нагрузки на природные ресурсы этих стран.

Исходя из вышесказанного, вопрос об использовании иностранных инвестиций в странах СНГ и координации действий с целью создания современной и эффективной экономики становится все более актуальным и требует скорейших совместных, согласованных и эффективных действий. Необходимо разработать согласованные механизмы здоровой кон-

куренции отдельных стран внутри Содружества по привлечению ПИИ. Основная задача состоит в том, чтобы ПИИ работали в инновационном секторе реальной экономики СНГ и содействовали быстрейшему выходу из экономического кризиса. Привлечение иностранных инвестиций и положительное отношение к процессу пойдет тем быстрее, чем шире развернется использование иностранного капитала для социально-экономического обновления государств Содружества и реального улучшения жизни населения.

6.6. Проблемы иностранных инвесторов в СНГ

При безусловной либерализации инвестиционных режимов за годы реформирования экономики в странах Содружества, существует ряд проблем, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в СНГ. По мнению западных экспертов и инвесторов, ими являются следующие:

1. Политическая и экономическая нестабильность в ряде стран СНГ.
2. Слабая правовая инфраструктура и недостаточное законодательное обеспечение иностранных инвестиций. Вопрос гарантий иностранному капиталу является одним из актуальных в общем законодательном блоке институциональных проблем. Мировая практика выделяет следующие виды гарантий: а) обеспечение неприкосновенности имущества, составляющего иностранную инвестицию на территории принимающего государства; б) обеспечение права иностранного инвестора пользоваться результатами своей предпринимательской деятельности на территории принимающего государства; в) обеспечение порядка разрешения споров, возникающих в связи с осуществлением инвестиций. В законодательных актах стран Содружества имеются в основном соответствующие статьи, характеризующие и содержащие указанные гарантии. Однако зафиксированные в законах, они носят порой больше декларативный характер. Частые изменения «правил игры» также вносят элемент неопределенности в работу иностранных инвесторов.

3. Несовершенство налогового законодательства, проявляющееся в высоких ставках налогов. Взимание 20 % налога на НДС делает практически неэффективными капиталовложения, а высокие отчисления из фонда заработной платы в бюджетные фонды не позволяют повышать оплату труда.

4. Незавершенность реформирования экономики. Основными сдерживающими факторами в этой области являются: обвальная децентрализация управления экономикой; односторонность развития экономики в некоторых государствах СНГ и ее сырьевая направленность; незавершенность структурных преобразований.

5. Развитие инфляционных процессов. Известно, что темпы инфляции — один из основных индикаторов, который негативно влияет на формирование инвестиционного климата в стране. Так, например, в Украине в 1992 г., индекс инфляции составил 2100%, 1993 г. — 10 256, 1994 г. — 501, 1995 г. — 281,7, 1996 г. — 139,7, а в 1997 г. — 110,1%.

6. Значительная задолженность зарубежным странам и дефициты государственных бюджетов.

7. Не конвертируемость или частичная конвертируемость национальной валюты.

8. Трудности, возникающие у инвесторов при вывозе прибыли.

9. Девальвация национальных валют.

10. Неразвитость банковской системы стран СНГ, их «маломощность». Слабое их участие в развитии реального сектора экономики. Неоптимальная роль национальных банков в развитии этих процессов.

11. Недостаточная способность Центробанков стран эффективно работать с нерезидентами, используя известные в мировой практике инструменты валютного регулирования.

12. Снижение уровня платежеспособного спроса населения. Среди позитивных моментов инвестиционного климата в странах СНГ часто называют наличие дешевой рабочей силы. С одной стороны, с этим нельзя не согласиться, но, с другой стороны, низкий уровень доходов населения сужает рынок сбыта готовой продукции и негативно влияет на инвестиционный климат.

13. Низкие объемы производства почти во всех странах СНГ в 90-х годах.

14. Недостаточный уровень развития инфраструктуры для инвестиционного рынка. Прежде всего это относится к недостатку информации о партнерах, необходимой для налаживания различного рода контактов между руководством соответствующих предприятий, объединений с целью выяснения возможности и целесообразности заключения в дальнейшем соглашений об экономическом и научно-техническом сотрудничестве. Информационная инфраструктура в странах СНГ не представляет целостной системы.

15. Недостатки в проведении процесса приватизации. Экономически искаженные подходы к осуществлению приватизации, вытекающие из политически неоправданных соображений, непоследовательность в выборе способов, а также недостатки ее правового обеспечения.

16. Длительный процесс регистрации предприятий с иностранными инвестициями, а также имеющиеся случаи невыполнения обязательств национальными участниками СП.

17. Различная заинтересованность партнеров в направлении реализации произведенной продукции в СП. Страны СНГ, как правило, заинтересованы в поставке изделий на мировой рынок с целью получения валюты. Иностранного партнера больше привлекают ненасыщенные внутренние рынки государств Содружества.

Транснациональные компании в своих стратегических решениях в отношении рынков стран СНГ исходили из наличия здесь богатых природных ресурсов, высокообразованного населения и потенциально большого и неосвоенного потребительского рынка. Эти факторы вызвали в первой половине 90-х годов большой интерес к инвестированию в странах Содружества. Западные компании инвестировали значительные средства, стремясь занять стратегически благоприятное положение на длительный период в надежде на то, что в скором будущем СНГ станет важным в экономическом отношении регионом. Инвестиции осуществлялись, по мнению иностранных инвесторов, несмотря на политическую нестабильность, недостаточно развитую инфраструктуру и, по существу, кризисную реформируемую экономику.

По мнению западных экспертов, текущее положение в России можно охарактеризовать следующим образом: здесь не проводятся столь необходимые реформы в налоговой

и законодательной структуре, отсутствует ясность в финансовых операциях, широко распространены преступность и коррупция. Банковская реформа по-прежнему не проводится. В странах с переходной экономикой банковская система обычно является двигателем притока инвестиций, за счет чего обеспечивается экономический рост. В России этого не происходит. Здесь банк может объявить себя банкротом, реализовать активы, а затем вновь открыться в качестве новой самостоятельной организации. Не происходит накопления капиталов, которые могли бы потом вырасти и обеспечить ускорение экономического роста*.

6.7. Международно-правовая база инвестиционного сотрудничества в странах СНГ

Межгосударственная инвестиционная деятельность и сотрудничество в СНГ не могут успешно осуществляться без согласованной экономической политики, учитывающей многолетнюю совместную деятельность, специализацию, кооперацию и производство тех видов продукции, которые необходимы странам СНГ. В связи с этим одной из главных задач Содружества является создание межгосударственной законодательной базы, взаимная адаптация и унификация нормативно-законодательных актов и организационно-экономических условий инвестиционной деятельности с целью создания предпосылок для формирования единого инвестиционного пространства Содружества [52].

Одним из важнейших факторов, влияющих на инвестиционный климат любого государства, является существующая система законодательства, определяющая национальный правовой режим инвестиционной деятельности и регламентирующая принципы и механизм взаимоотношений инвесто-

ров с государственными органами, с одной стороны, а также с иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования — с другой. Правовой режим может помочь привлечению инвестиций в реальную экономику или, наоборот, станет препятствием для их притока.

Очевидно, что для решения задачи целенаправленного и крупномасштабного привлечения инвестиций в экономику стран СНГ необходимо наличие как минимум двух условий, а именно:

разработка отвечающей долгосрочным национальным интересам государственной инвестиционной политики;

принятие на основе и во исполнение такой политики полноценной и непротиворечивой системы законодательства, обеспечивающей стабильное и рассчитанное на многолетнюю перспективу регулирование правил работы на национальном рынке для отечественных и иностранных инвесторов.

В большинстве законов, касающихся инвестиционной деятельности в странах СНГ, сформулирован принцип неизбытности условий инвестиционных контрактов, т. е. сохранения их первоначальных условий в силе даже при смене законодательства. Такое правило — «дедушкина оговорка», предусмотрено в законодательстве Казахстана, Кыргызстана, Молдовы, Узбекистана. В Украине эта норма действует в течение десяти лет после регистрации. Равным образом законы России, Беларуси, Украины, Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана предусматривают право инвестора на возмещение ему убытков, возникших по вине неправомерных действий государственных органов.

Законодательство ряда стран СНГ предусматривает определенные налоговые льготы для предприятий с иностранными инвестициями, в том числе в зависимости от результатов их деятельности. В основном это налоговые преференции в той или иной комбинации.

Общеправовую основу государственного регулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации составляет система законодательных и подзаконных актов, содержащих нормы, прежде всего гражданского, административного и финансового права.

Традиционно базовой отраслью в системе законодательства, регулирующей инвестиционную деятельность как иму-

* Балашак Джеймс. Делойт и Туш. СНГ. Препятствий для инвесторов больше, чем ожидалось // Финансист. — 2000. — № 12.

ществующие отношения равноправных сторон (физических и юридических лиц) и как одну из составляющих разновидностей предпринимательской деятельности в целом, является гражданское законодательство и в первую очередь Гражданский кодекс РФ.

К законодательным актам общеправового характера, влияющими на инвестиционную деятельность, относятся законы: «О валютном регулировании и валютном контроле», «О рынке ценных бумаг», «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

Все действующие на сегодняшний день непосредственно в сфере регулирования инвестиционной деятельности законодательные акты Российской Федерации объединяет одна характерная черта. Она выражается в том, что нормы законов определяют в данной сфере, как правило, единый правовой режим функционирования на российском рынке как отечественных, так и зарубежных инвесторов [54].

Базисными из законодательных и подзаконных актов, регулирующих в Российской Федерации собственно инвестиционную деятельность, служат принятые: в 1991 г. — Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР»; в 1995 г. — Федеральный закон РФ «О соглашениях о разделе продукции»; в 1998 г. — Федеральный закон «О лизинге». В 1999 г. приняты Федеральные законы: «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». На рассмотрении в Государственной Думе находится проект Закона «О концессионных и иных договорах, заключаемых с иностранными инвесторами». Закон «О свободных экономических зонах» — на рассмотрении в администрации Президента. Пакет этих законов в совокупности определяет оптимальное правовое поле инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

Основные законодательные решения, формирующие правовое поле для инвесторов, приняты практически во всех странах СНГ. В этих условиях центр тяжести работы Исполнительного комитета СНГ как интегральной межгосударственной организационной структуры Содружества направлен

на сближение законодательства стран СНГ посредством разработки многосторонних межгосударственных и межправительственных Соглашений для создания гармонизированного правового инвестиционного пространства Содружества.

Первым документом, который определял деятельность в межгосударственной инвестиционной сфере в странах Содружества, является «Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности», подписанное Президентами государств-участников СНГ в Ашгабаде 24 декабря 1993 г.

В развитие этого соглашения, прогнозируя, что наиважнейшим вопросом является гарантия безопасности инвестору при работе в странах СНГ, исходя из анализа мировой практики эффективности инвестиционной деятельности, перспективных разработок Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также опыта межгосударственной работы в Содружестве, Исполком СНГ явился инициатором и основным разработчиком проекта «Конвенции о защите прав инвестора», которая стала базовым документом по гармонизации правовой основы инвестиционной деятельности в СНГ (приложение 7).

Целью Конвенции является создание общего гарантированного инвестиционного пространства, возможность свободного привлечения капиталов, обеспечение безопасности и прав инвесторов, вкладывающих деньги в экономику государств — участников СНГ.

Конвенция о защите прав инвестора содержит базу основных терминов, таких, как инвестиции, страна происхождения инвестиций, страна-реципиент, вещное право. в Конвенции отражена сфера действий, форма инвестиций, правовой режим осуществления инвестиций и гарантии от изменений законодательства, позиция по перечням изъятий и приоритетов стран-реципиентов.

Особенно актуальна II часть Конвенции о государственных гарантиях защиты инвестиций, в том числе: правовое регулирование инвестиционной деятельности; правовая защита инвестиций; гарантии защиты инвестиций от национализации, реквизиции, от решений и действий (бездействия) государственных органов и должностных лиц, ущемляющих права инвестора; компенсация за нанесение ущерба инвестору; порядок разрешения споров, возникающих в связи с осуществ-

лением инвестиций; гарантии использования доходов; страхование имущества и рисков.

Исходя из мировой практики следует, что Конвенция о защите инвестиций для уверенности инвестора значительно важнее, чем Соглашения о сотрудничестве в этой сфере, так как защита, предоставляемая Соглашением «О сотрудничестве в инвестиционной деятельности», может гипотетически быть аннулирована исключениями из закона в отношении приобретенных прав. Специальный же закон или Конвенция «О защите прав инвестора» не может быть отменен или изменен односторонними действиями принимающей Стороны. Конвенция, пройдя все процедуры согласования, подписана главами государств СНГ 28 марта 1997 г. в Москве.

Следует отметить, что мировое сообщество уделяет этим вопросам огромное внимание. О сложности этого вопроса говорит тот факт, что разрабатываемое на протяжении последних лет Организацией экономического содействия и развития (ОЭСР) «Международное соглашение по инвестициям» (МСИ) из-за расхождений принципиального характера между отдельными странами, регионами, международными объединениями, ТНК и правительствами, до настоящего времени не принято и очередное рассмотрение согласованного текста перенесено на неопределенный срок.

В кризисных экономических условиях стран Содружества, при наличии хронического дефицита государственных бюджетов прогнозировалась необходимость использования механизма лизинга, с целью развития созидательной экономической деятельности при минимальных финансовых стартовых возможностях.

В рамках оптимизации межгосударственного инвестиционного пространства Содружества Исполнительным комитетом СНГ инициировано создание «Конвенции о межгосударственном лизинге» — наиболее эффективном механизме инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики Содружества. Конвенция, пройдя все процедуры согласования в странах Содружества, была принята на Совете Глав Правительств СНГ в Москве 25 ноября 1998 г. (приложение 8).

В развитие инвестиционных соглашений и с целью выработки единых подходов к оценке, отбору, экспресс-диагностике межгосударственных инвестиционных проектов Испол-

нительным комитетом СНГ разработан **Паспорт инвестиционного проекта** в Содружестве Независимых Государств. Он согласован со странами Содружества, и в соответствии с решением Коллегии Межгосударственного экономического Комитета (МЭК) от 25 октября 1996 г. рекомендован государствам СНГ как унифицированный рабочий формат. Преимущества Паспорта состоят в оптимизации объема информации, необходимой инвестору, и наличии схемы ответов на вопросы, основанной на современной мировой практике инвестиционной деятельности (приложение 9).

О необходимости создания такого документа по инвестиционной деятельности можно судить по отзывам Правительств стран СНГ. Так, разработанный Паспорт инвестиционного проекта используется в Армении для создания национального банка инвестиционных проектов; Республикой Беларусь, Кыргызской Республикой, Российской Федерацией и Украиной Паспорт рекомендован к практическому применению и используется при составлении каталогов инвестиционных проектов и их экспресс-оценки, а также для поиска потенциальных инвесторов. В Республике Таджикистан Паспорт утвержден как унифицированный рабочий документ, на основе которого создан и направлен потенциальным инвесторам таджикский двухтомник «Инвестиционные проекты — Приглашение к сотрудничеству» на русском и английском языках, который уже дважды переиздавался.

Строительная деятельность занимает в инвестиционных процессах стран Содружества свыше 60% всего объема. Специфика строительной деятельности и ее масштабы требуют более интенсивного межгосударственного правового взаимодействия и целенаправленных действий при формировании инвестиционного и общего строительного рынка Содружества. В соответствии с этим концептом Исполком СНГ подготовлен и утвержден в установленном порядке ряд соглашений, гармонизирующих межгосударственное правовое поле в строительной деятельности и облегчающих взаимную работу строителей в Содружестве.

Соглашение «О сотрудничестве в строительной деятельности» (Москва, 9 сентября 1994 г.) в целях инвестиционного взаимодействия взаимовыгодной интеграции в использовании сырьевых ресурсов и материально-технической базы

строительства, а также в строительной деятельности предусматривает:

сотрудничество в разработке и осуществлении межгосударственных инвестиционных программ и совместных проектов, осуществляют координацию развития материально-технической базы строительства, промышленности строительных материалов, строительного и дорожного машиностроения;

оказание содействия формированию общего рынка инвестиций, научно-технической продукции и услуг, проектных и подрядных работ, развитию прямых связей между предприятиями всех форм собственности в строительстве;

согласованное решение правовых вопросов в области строительства.

Стороны договорились о сближении законодательства и методов государственного регулирования инвестиционной и строительной деятельности.

Для реализации соглашения и выработки согласованной политики, объединения усилий по стабилизации и дальнейшему развитию строительства и координации деятельности строительных комплексов государств — участников настоящего Соглашения был создан **Межправительственный совет по сотрудничеству в строительной деятельности**.

Членами Совета стали руководители национальных органов государственного управления строительством государств — участников СНГ.

Межправительственный совет является высшим координирующим органом по формированию и реализации инвестиционной и научно-технической политики стран СНГ в строительной деятельности.

Для отработки методов координации инвестиционной и производственной деятельности Исполнительному комитету СНГ переданы функции рабочего органа Межправительственного совета по сотрудничеству в строительной деятельности стран СНГ.

Страны Содружества, обладая полной самостоятельностью в вопросах формирования и реализации государственной инвестиционной и научно-технической политики и управления строительным комплексом, через механизм Межправительственного Совета сотрудничают в разработке и осуществлении

межгосударственных инвестиционных программ и совместных проектов, стремятся к сближению законодательства и методов государственного регулирования инвестиционной и строительной деятельности.

При активном участии Совета подготовлено **Соглашение «О взаимном признании лицензий на осуществление строительной деятельности, выдаваемых лицензионными органами государств — участников Содружества Независимых Государств» (Москва, 27 марта 1997 г.)**, которое предусматривает, что лицензиары Сторон (государственный орган Стороны, уполномоченный вести лицензирование строительной деятельности согласно национальному законодательству Стороны) взаимно признают выданные ими лицензии на отдельные виды строительной деятельности, по которым у них порядок выдачи лицензий эквивалентен, путем оформления и выдачи лицензиату соответствующей национальной лицензии.

Порядок взаимного признания лицензий, выдаваемых лицензиарами Сторон, обмена образцами бланков лицензий и печатей, эквивалентность отдельных видов строительной деятельности (по согласованному перечню работ и услуг) и порядок решения других вопросов в рамках настоящего Соглашения устанавливают центральные органы государственного управления строительством.

Наиболее эффективно взаимодействуют лицензиары и лицензиаты России, Украины и Беларуси, что обусловлено более тесными экономическими связями и наиболее развитой инфраструктурой в строительной индустрии.

Координацию и контроль лицензирования в государствах — участниках СНГ, в том числе за реализацией положений Соглашения осуществляет Комиссия по вопросам лицензирования строительной деятельности и квалификационной сертификации. Комиссия по лицензированию создана Решением Девятого заседания Межправительственного Совета по сотрудничеству в строительной деятельности в октябре 1998 г. Основное направление деятельности Комиссии связано с разработкой и применением единых подходов классификации видов работ и услуг, подлежащих лицензированию, разработкой унифицированных форм, единых требований к лицензиатам.

В России лицензиаром является Федеральный лицензионный центр при Госстрое России, который за 1998—2000 гг. выдал 20 тыс. лицензий лицензиатам стран СНГ на ведение строительной деятельности в России. Процесс развивается динамично. Так, только в 2000 г. выдано свыше 11 тыс. лицензий, что больше, чем за два предыдущих года.

В Белоруссии соответствующим лицензированием занимается Белстройлицензия, выдавшая за последние три года около 100 лицензий строительным организациям стран Содружества, которые осуществляют строительные работы в Белоруссии.

В Украине за 1998—2000 гг. Государственным комитетом строительства, архитектуры и жилищной политики выдано 140 лицензий на ведение строительных работ нерезидентам из стран СНГ.

Осуществляемая работа создает необходимые предпосылки для реальной интеграции строительных комплексов стран СНГ и создания единого строительного рынка Содружества.

Соглашение «О межгосударственной экспертизе проектов строительства, представляющих взаимный интерес для государств — участников Содружества Независимых Государств» (Россия, Саратов, 13 января 1999 г.) предусматривает этап государственного регулирования инвестиционного процесса в создании объектов, представляющих интерес для двух и более Сторон независимо от источников финансирования, форм собственности и принадлежности объектов с целью установления соответствия намечаемых проектов строительства условиям и требованиям, предусмотренным нормативными и правовыми актами Сторон, выявления и принятия необходимых мер к предотвращению возможного ущерба для заинтересованных Сторон при реализации объекта экспертизы.

Объектом межгосударственной экспертизы является любой из элементов инвестиционного проекта строительства (реконструкции, технического перевооружения и др.) предприятия, здания или сооружения, включая обоснование инвестиций.

В целом принятые в инвестиционной сфере **межгосударственные правовые документы СНГ**: Соглашение «О сотрудничестве в области инвестиционной деятельности»; Конвенция «О защите прав инвесторов»; Конвенция «О межгосудар-

ственном лизинге»; Соглашение «О сотрудничестве в строительной деятельности»; Соглашение «О взаимном признании лицензий на осуществление строительной деятельности, выдаваемых лицензионными органами государств — участников Содружества Независимых Государств»; Соглашение «О межгосударственной экспертизе проектов строительства, представляющих взаимный интерес для государств — участников Содружества Независимых Государств» **сформировали необходимый правовой минимум для межгосударственной инвестиционной деятельности в Содружестве** [52].

В то же время ряд межгосударственных правовых Соглашений имеют низкий коэффициент полезного действия. Невыполнение договоров и соглашений начинается с несоблюдения юридических внутригосударственных процедур, необходимых для того, чтобы подписанные документы приобретали международно-правовую силу и реализовывались. Сбои происходят при ратификации национальными парламентами и одобрении правительствами заключенных договоров и соглашений. Процесс ратификации и одобрения затягивается. На ратификацию, например, Устава СНГ потребовалось полтора года, Договора о создании Экономического союза — более года. Конвенцию «О защите прав инвестора», подписанную главами государств 28 марта 1997 г., ратифицировали на 1 января 2001 г. только Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан.

Сбои возникают и при имплементации соглашений, т. е. при трансформации международных норм в национальные законы и правила. Необходимость такой трансформации вызывается тем, что заключаемые в рамках СНГ договоры и соглашения не имеют прямого действия непосредственно на официальные органы государств, на их юридических и физических лиц не распространяются. Для них они обретают юридическую силу только тогда, когда государство в лице, как правило, правительства издает внутренние акты распорядительного характера, обязывающие их принять меры по реализации взятых Страной межгосударственных обязательств. Если такие распоряжения не издаются — соглашения «зависают» и не выполняются.

Чтобы избежать длительных задержек с ратификацией, необходимо создать в государствах режим наибольшего бла-

гоприятствования для ратификации договоров и соглашений, заключаемых в рамках СНГ. По-видимому, нужна процедура, которая предусматривала бы рассмотрение таких соглашений в приоритетном порядке и в оговоренные сроки.

Возникает острая необходимость и в том, чтобы страны после каждого заседания Совета глав государств и Совета глав правительств принимали нормативные акты, в которых содержались бы конкретные меры по реализации совместных договоренностей и определялись министерства, ведомства и конкретные должностные лица, ответственные за их выполнение.

Все вышеперечисленные межгосударственные законодательные и нормативно-правовые акты направлены на гармонизацию национальных законодательств по инвестиционной деятельности, создание общего правового инвестиционного поля, с целью повышения эффективности инвестиций и осуществления межгосударственных программ и проектов в реальной экономике СНГ.

7. Совместные предприятия с иностранными инвестициями в странах Содружества

7.1. Правовое обеспечение СП в государствах СНГ

Одним из объективных показателей инвестиционной привлекательности стран СНГ служит количество созданных и действующих совместных предприятий с прямыми иностранными инвестициями, объемы их уставного фонда и выпускаемой продукции, а также экспортная составляющая реализации производимой продукции.

Важнейшей составляющей процесса создания совместных предприятий является правовой режим в отношении иностранных инвестиций. Проведенный анализ правовой базы, способствующей привлечению ПИИ странами Содружества, свидетельствует о том, что во всех государствах СНГ законы об иностранных инвестициях регулярно пересматриваются в сторону их либерализации, вносятся новые позитивные изменения, направленные на улучшение условий привлечения иностранных инвесторов и создание совместных предприятий с иностранными инвестициями.

В Азербайджане создание благоприятных условий для иностранных инвесторов состоит в том, что заключенные контракты после признания их Милли меджлисом и подписания Президентом приобретают силу закона и имеют государственную поддержку.

По законодательству Армении предприятия с иностранными инвестициями освобождаются от налога на прибыль на два года. Если иностранные инвестиции в предприятия составляют свыше 30%, то налог с прибыли уплачивается лишь в половинном размере и только после трех лет работы.

Законодательство **Белоруссии** об иностранных инвестициях совершенствуется в следующих направлениях: оптимизация системы страхования инвестиций; обеспечение свободной репатриации прибыли; обеспечение СП равных с национальными хозяйственными субъектами возможностей для осуществления экономической деятельности; формирование оптимальной рыночной инфраструктуры для образования и поддержки малого и среднего бизнеса; создание гарантий личной и имущественной безопасности для зарубежных инвесторов.

В действующем с 1997 г. законе об иностранных инвестициях в **Грузии** предприятиям с иностранными инвестициями предоставлены различные налоговые льготы, если доля участия зарубежных инвестиций в них составляет свыше 20 % в уставном капитале, а его сумма равна не менее 100 тыс. долл. Действует «дедушкина оговорка», т. е. сохраняются гарантии и правовой режим для действующих иностранных инвесторов в течение пяти лет даже в том случае, если последующие изменения в законодательстве республики ухудшают условия привлечения иностранных инвестиций.

В **Казахстане** в 1997 г. принят Закон «О государственной поддержке прямых инвестиций», по которому предприятия с иностранными инвестициями в течение первых пяти лет освобождаются от таможенных пошлин и налогов. В пределах следующего пятилетнего периода они платят 50 % налогового тарифа, а экспорт не облагается НДС.

В **Молдове** для иностранных инвесторов предусмотрен режим льготного налогообложения. При вложении в СП иностранных инвестиций в сумме от 0,5 млн долл. они освобождаются от уплаты налогов на 5 лет, а при вложении от 1 млн долл. — на 10 лет.

В **России** правовая база для создания совместных предприятий с использованием иностранных инвестиций наиболее оптимизирована, соответствует всем мировым стандартам и включает в себя «дедушкину оговорку».

В **Туркмении** в законе об иностранных инвестициях стало больше внимания уделяться защите интересов иностранных инвесторов, развитию предпринимательства. Для проведения надлежащего порядка в работе с СП создано специальное агентство по иностранным инвестициям.

С 1 февраля 1996 г. в **Узбекистане** упрощен порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями путем сокращения количества необходимых для этого документов и уменьшения сроков регистрации в Минюсте. С января 1997 г. предприятия, у которых доля иностранных инвестиций в уставном капитале составляет не менее 30 %, а сумма равна не менее 300 тыс. долл., освобождаются от уплаты налогов на 7 лет. Указом «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта продукции, производимой предприятиями с иностранными инвестициями» с 1 сентября 1997 г. предусмотрена отмена экспортных таможенных пошлин на экспортируемую ими продукцию, дается право экспорта продукции без предоплаты импортерами при наличии гарантий уполномоченных банков. Отменена регистрация в МВЭС Узбекистана экспортных контрактов на поставку продукции собственного производства и предоставлено право самостоятельно формировать на договорной основе контрактные цены на экспортируемую продукцию.

В 1996 г. в **Украине** принят Закон «О режиме иностранного инвестирования». В нем как вид иностранных инвестиций признаны ценные бумаги, корпоративные права зарубежных партнеров, в том числе и в уставных фондах. Закон предусматривает возможность участия иностранного инвестора в хозяйственной деятельности на договорных началах без создания юридического лица. Закон не предусматривает льгот в области налогообложения, а иностранные и отечественные инвесторы поставлены с равными условиями. Таким образом, установлены оптимальные условия для создания совместных предприятий с использованием иностранных инвестиций.

В связи с формированием в СНГ современной и либеральной правовой базы по привлечению прямых иностранных инвестиций и созданию совместных предприятий на 1 января 2001 г. число действующих СП с иностранными инвестициями в странах Содружества составило свыше 32 400 предприятий. В базовом для СНГ 1991 г. это количество равнялось 1675 единицам, или 5,2% от 2000 г.

* Расчетные данные автора.

Анализ деятельности СП с иностранными инвестициями затрудняет отсутствие системных статистических данных начиная с 1998 г. Полная картина с 1990 по 1997 г. по внешне-экономической деятельности в СНГ совместных предприятий представлена в сопоставимых единицах в табл. 13.

Ниже более подробно рассмотрено современное состояние дел СП с иностранными инвестициями в ряде стран СНГ: Республике Беларусь, Республике Казахстан, Кыргызской Республике, Республике Молдова, Украине.

7.2. СП в странах Содружества

7.2.1. Республика Беларусь

На территории Беларуси на 1 января 2000 г. было зарегистрировано 2621 предприятие с иностранными инвестициями, что значительно больше, чем в предыдущем году (1998 г. — 2272 предприятия), действующих — соответственно 1683 и 1416 единиц. Уставный фонд на момент регистрации составлял (по данным на 01.01.2000) 647,6 млн долл., фактически перечислено — 242,1 млн долл.

Объем производства рассматриваемых предприятий в 1999 г. равнялся 280 898 млрд белорусских рублей, или 396,6 % по сравнению с 1998 г. (70 825 млрд).

Доля произведенной продукции в ВВП предприятий с иностранными инвестициями возросла с 3,4% 1996 г. до 8,9% в 2000 г. Численность занятых увеличилась с 38,5 до 63,0 тыс. работников за аналогичный период. Совместные и иностранные предприятия активно осуществляют внешнеторговую деятельность. Об этом свидетельствует прежде всего рост их экспорта в общем объеме экспорта страны с 5,9 до 11,5%.

Экспорт товаров предприятий с иностранными инвестициями в 1999 г. составил 472,4 млрд белорусских руб., из них большая часть экспортировалась на внутреннем рынке стран СНГ — 306,2 млрд. Импорт товаров практически равнялся экспорту и был равен 473,4 млрд. белорусских руб.

* Статистика СНГ. — 2000. — № 20 (251). — Окт.

Таблица 13

Внеэкономическая деятельность предприятий СНГ с иностранными инвестициями¹
(млн долл. США)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Азербайджан	...	...	9,4	0,2	31,4	35,9	16,9	23,2	16,9	28,8	17,3	63,2	17,0	220	...	...
Армения	...	...	0,6	0,8	...	2,9	...	...	...	...	...	...	3,0	45,0	1,1	36,2
Беларусь	3,4	18,1	10,1	30,5	24,7	45,3	32,4	56,1	57,4	69,1	269	111	266	215	249	406
Грузия	30,2	26,8	28,8	38,9	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Казахстан	18,2	3,7	11,9	28,5	35,5	96,5	164	82,6	229	148	362	218	685	446	1426	794
Кыргызстан	...	...	0,5	0,6	0,9	1,4	8,1	2,4	6,6	26,8	53,7	160	108	298	105	231
Молдова	2,5	5,0	4,1	5,1	32,6	13,1	5,7	10,7	8,7	9,1	26,4	62,3	56,6	288	107	318
Россия	323	1247	724	807	1863	2037	3122	2172	4695	3616	5758	3332	5242	4166	6453	6244
Таджикистан	...	...	...	...	11,8	10,9	17,7	4,9	3,4	8,0	...	...	...	...	...	...
Туркменистан	...	...	...	...	0,1	0,3	0,5	8,3	21,7	15,4	...	...	...	...	...	...
Узбекистан	3,2	106	27,9	15,0	34,8	47,5	23,0	36,9	17,6	146	36,5	343	24,7	214	...	...
Украина	55,9	151	50,7	89,2	105	200	310	395	...	...	...	...	...	...	...	...

¹ Экспорт и импорт за 1990 г. пересчитаны из инвалютных рублей в доллары США по среднему годовому официальному курсу; за 1991 г. — по среднему годовому коммерческому курсу.
Источник. Статистический ежегодник СНГ, 1997. — Стр. 89.

Очевидно, что деятельность предприятий с иностранными инвестициями, расположенных на территории Республики Беларусь, имеет интеграционную направленность в СНГ и способствует формированию рынка товаров и услуг в Содружестве.

7.2.2. Республика Казахстан

К началу 2000 г. на территории Казахстана было 1865 действующих предприятий с иностранными инвестициями, из них 1004 совместных предприятия (СП) и 861 предприятие, полностью принадлежащее иностранному капиталу (ИП)*.

Наибольшее количество предприятий было создано с фирмами России (325), Украины (19), Беларуси (15), Узбекистана (22), Кыргызстана (26), Турции (302), США (173), Германии (126), Великобритании (88), Китая (70). На долю перечисленных стран приходилось 67% общего числа действующих предприятий.

Об улучшающемся состоянии внутреннего инвестиционного климата в СНГ свидетельствует рост в Казахстане числа предприятий с иностранными инвестициями из стран Содружества. Так, число совместных предприятий с Россией, Белоруссией, Украиной, Азербайджаном, Арменией и Таджикистаном значительно увеличилось в 1999 г. по сравнению с 1998 г.

Уставный фонд всех предприятий с иностранными инвестициями на момент регистрации в 1999 г. оценивался в 137,9 млрд тенге, доля иностранных инвесторов составляла 55% или 75,9 млрд тенге. Фактически перечислено с момента регистрации 103,7 млрд тенге, в том числе иностранными инвесторами — 51 млрд тенге. Основной объем (93%) фактически перечисленных иностранных инвестиций приходился на страны-доноры: Россию — 17,4 млрд тенге, Австрию — 6,4, Великобританию — 8,5, Германию — 8,7, Китай — 17,0, Нидерланды — 5,8, США — 14,9, Турцию — 18,1 млрд тенге. Традиционно привлекательными для иностранных инвесторов остаются горнодобывающая промышленность (в основном добыча

материалов для энергетики) и обрабатывающая промышленность (переработка сельскохозяйственных продуктов).

Действующими предприятиями с иностранными инвестициями в 1999 г. было произведено продукции и оказано услуг на сумму 498 млрд тенге (в текущих ценах), что в 2,1 раза больше, чем в предшествующем году. Среднесписочная численность занятых на этих предприятиях составила 221 тыс. человек, а их среднемесячная заработная плата была равна 21,1 тыс. тенге и превышала среднемесячную заработную плату работающих в национальной экономике в 2 раза.

В 1999 г. 308 предприятий с иностранными инвестициями (16,5% общего числа предприятий) осуществляли экспортные операции и 748 предприятий (40,1%) — импортные. Этими предприятиями было экспортировано товаров и оказано услуг на 3386 млн долл. (рост по сравнению с 1998 г. в 2,3 раза), импортировано — на млн долл. США (на 17%). В страны Содружества было вывезено товаров и оказано услуг на 50 млн долл. (снижение на 73%) и ввезено — на 54 млн долл. (на 4%); объем экспорта в страны остального мира составил 3336 млн долл. (увеличение в 2,5 раза), импорта — 1095 млн долл. (на 18%). Наиболее крупными партнерами по экспорту являлись: США — 1415 млн долл. (41,8% общего объема экспорта предприятий с иностранными инвестициями), Нидерланды — 780 (23,0%), Республика Корея — 583 (17,2%), Германия — 172 (5,1%), Китай — 169 (5,0%), Великобритания — 160 млн долл. (4,7%); по импорту: США — 400 млн долл. (34,8% общего объема импорта предприятий с иностранными инвестициями), Республика Корея — 153 (13,3%), Нидерланды — 141 (12,3%), Турция — 121 (10,5%), Великобритания — 83 (7,2%), Германия — 80 млн долл. (7,0%).

Основу экспорта товаров предприятий с иностранными инвестициями в 1999 г. составляли минеральные продукты — 52% (в 1998 г. — 74,8%) и драгоценные металлы и изделия из них — 36,9% (2,6%); импорта: машины, оборудование и механизмы — 35,6% (в 1998 г. — 28,9%), готовые пищевые продукты — 10% (18,7%), минеральные продукты — 9,7% (5,0%), продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности — 8,6% (9,1%) и средства транспорта — 6% (5,7%).

* Статистика СНГ — 2000. — № 16 (247). — Авг.

Экспорт товаров предприятиями с иностранными инвестициями составил 57,7% общего объема экспорта страны, импорт — 27,4% (в 1998 г. — соответственно 24,2% и 22,2%).

На внутреннем рынке страны предприятиями с иностранными инвестициями было реализовано продукции на 178,7 млрд тенге, что превышает уровень 1998 г. на 45% и оказано услуг соответственно на 76,3 млрд тенге (соответственно на 60%).

7.2.3. Кыргызская Республика

На 1 июля 2000 г. на территории Кыргызстана было зарегистрировано 4775 предприятий с иностранными инвестициями, из них 1793 действующих. Основным торговым партнером среди стран Содружества в экспорте являлась Россия (51% общего объема экспорта), в импорте — Россия (39%) и Казахстан (30%).

За первую половину 2000 г. экспорт предприятий с иностранными инвестициями, расположенных в Кыргызстане составил 34,9 млн долл. Из них в страны СНГ было экспортировано продукции на сумму 25,1 млн долл. (71,9% общей суммы). Наибольшие поставки осуществлены в следующие страны Содружества: Россию — 12,7 млн долл. (36,5%); Узбекистан — 5,8 млн долл. (16,6%); Казахстан — 4,8 млн долл. (13,7%); Азербайджан — 0,6 млн долл. (1,6%); Таджикистан — 0,6 млн долл. (1,6%). За пределы рынка СНГ экспортировано продукции на 9,8 млн долл. (28,1%). Очевидно, что предприятия с иностранными инвестициями в Кыргызстане стратегически ориентированы на внутренний рынок СНГ, что создает положительный стягивающий эффект интеграции.

Импорт рассмотренных выше предприятий за тот же период составил 110 млн долл., отрицательное сальдо равно 75,4 млн долл. Импортные операции со странами СНГ составили 44,8 млн долл. (40,7% общей суммы), а странами дальнего зарубежья — 65,4 млн долл. (59,3%) (табл. 14).

Из проведенного выше анализа следует, что предприятия с иностранными инвестициями, расположенные на территории Кыргызстана экспортоориентированы на рынок СНГ (71,9%), в то время как импортные операции в большой степени осуществляются со странами дальнего зарубежья (59,3%).

Таблица 14

Экспортно-импортные операции предприятий с иностранными инвестициями, расположенных на территории Кыргызстана, в I полугодии 2000 г.

	Экспорт		Импорт		Сальдо, тыс. долл. США
	тыс. долл. США	доля стран-парт- неров, %	тыс. долл. США	доля стран-парт- неров, %	
Всего	34 879	100	110 274	100	-75 395
Страны СНГ	25 078	71,9	44 828	40,7	-19 750
Азербайджан	359	1,6	1666	1,5	-1107
Беларусь	109	0,3	418	0,4	-309
Грузия	—	—	15	0,0	-15
Казахстан	4791	13,7	13 296	12,1	-8505
Россия	12 741	36,5	17 506	15,9	-4765
Таджикистан	566	1,6	144	0,1	422
Туркменистан	417	1,2	5661	5,1	-5244
Узбекистан	5777	16,6	5258	4,8	519
Украина	118	0,3	865	0,8	-747
Страны остального мира	9801	28,1	65 446	59,3	-55 645

7.2.4. Республика Молдова

К началу 2000 г. на территории Молдовы было зарегистрировано 1874 предприятия с иностранными инвестициями, из них 742 действующих, в том числе только 116 осуществляли выпуск продукции (16% общего числа действующих предприятий).

Наиболее привлекательными направлениями для иностранных инвесторов являются: оптовая и розничная торговля (зарегистрировано 716 предприятий), обрабатывающая промышленность (151), операции с недвижимостью (54), транспорт и связь (46), строительство (25), финансовое посредничество (21 предприятие).

В 1999 г. действующими предприятиями было произведено промышленной продукции на 795,6 млн лей, или 11% общего объема промышленного производства Молдовы.

Уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями, расположенных в Молдове, на 1 января 2000 г. составил 535,2 млн долл. Уставный фонд предприятий с инвестициями из России равняется 150,1 млн долл. и является самым крупным из всех стран-доноров: Великобритания — 10,8 млн долл.; Германия — 11,1 млн долл.; Франция — 12,5 млн долл.; США — 34,1 млн долл.

В 1999 г. на внутреннем рынке страны этими предприятиями было реализовано товаров на 3,1 млрд лей и оказано услуг на 391 млн лей.

Экспорт предприятий с иностранными инвестициями составлял 20% общего объема экспорта страны, импорт — 33%. Основным торговым партнером как в экспорте, так и импорте являлась Россия.

Экспорт этих предприятий в 1999 г. составил 93,8 млн долл., причем подавляющая часть его приходилась на страны СНГ — 63,2 млн долл. (67,3%). Экспорт в Россию составил 49,6 млн долл. (52,9%), в Украину — 6,9 млн долл. (7,4%). Импорт равнялся 186,9 млн долл. при отрицательном сальдо в 93,1 млн долл. Из стран СНГ импортирована ровно половина всего объема — 93,1 млн долл. Импорт из России составил — 87,2 млн долл., из Украины — 4,7 млн долл. Очевидно, что предприятия с иностранными инвестициями, расположенные на территории Молдовы, играют существенную роль в становлении общего рынка стран Содружества.

7.2.5. Украина

Накопленный объем прямых иностранных инвестиций на 1 января 2000 г., который получили 7372 предприятия Украины, составил 3270,8 млн долл. В 697 предприятий были вложены средства России на сумму 287,9 млн долл., что составило 8,8% всего объема ПИИ.

В 2000 г. всеми предприятиями с иностранными инвестициями на территории Украины было экспортировано товаров и услуг на 2001 млн долл. и импортировано — на 2076,8 млн долл.

* Статистика СНГ. — 2000. — № 20 (251). — Окт.

8. Инвестиции и антимонопольная политика

8.1. Рынок — явление многофакторное

Одна из главных целей любого инвестирования — выход произведенного продукта на рынок. Рынок присутствует везде, где люди или сообщества вступают в отношения купли-продажи. Важнейшей задачей созидательной экономики является изучение функционирования рынка и воздействие на него с целью эволюции эффективности. Приходится решать комплекс задач: что и в каких объемах производить; как производить; кто и в каком количестве будет потреблять произведенное; что необходимо предпринять для нового цикла из трех вышеперечисленных компонентов.

Рынок — это механизм упорядоченного обмена товарами и услугами посредством конкуренции. Он является равнодействующим вектором всех сил в виде добровольных сделок, в которых задействованы эти товары и услуги. Рынок двулик, он отражает с одной стороны, условия спроса — через решения покупателей, с другой — предложения — через возможности продавцов, причем делает это одновременно и динамично.

Очень точно ложится на механизм рыночных отношений изречение великого Бонапарта: «Я могу обмануть ученых, военных, дипломатов, государственных деятелей, но я не могу обмануть домашнюю хозяйку, которая каждый день ходит на рынок» [52].

Классификации рынков, конечно же, существуют, но в основе лежит главное — сколько видов товаров обменивается, столько видов рынков и существует. Диапазон рынков по объему занимает коридор от крошечного до местного, от регионального до глобального. Имеются рынки потребительских товаров, рынки услуг, производительных ресурсов, фондовые рынки, рынки денег.

Рынки могут быть эффективными и умирающими, изменчивыми и стабильными, конкурентными и монополистическими. Вертикальные рынки по пути к конечному потребителю товара проходят через цепь последовательных рынков (сырьевики добывают железную руду, металлурги плавят сталь, метизные заводы производят крепеж, автомобилестроители ставят его на автомобили и продают оптовикам, которые реализуют их розничным потребителям). Горизонтальные рынки существуют в системе заменяемых и дополняющих друг друга товаров (рынок льна влияет на рынок хлопка, рынок свинины — на рынок говядины). Даже такое фрагментарное представление рынков говорит об их многообразии, сложности, связанности и противопоставлении. Рынок — явление сложное и многофакторное.

Роль международных ТНК сегодня настолько велика, что эффективность их деятельности может стать ключевой детерминантой экономического благосостояния страны пребывания и формирования региональных и мировых рынков. Более того, есть фирмы, которые ввиду своих выдающихся интеллектуальных или стратегических возможностей становятся экономикообразующими компонентами государств. Примерами могут служить российский «Газпром» и американские «Боинг» и «Майкрософт», которые являются крупнейшими составляющими, активно влияющими на мировые рынки.

Наиболее важными факторами конкуренции являются количество продавцов на рынке и различия или тождественность их продукции. Варианты из этих сочетаний и составляют основные теоретические модели рыночных трансформаций:

- монополия — один продавец необходимой продукции, которую больше никто не производит;
- олигополия — мало продавцов стандартной продукции;
- монополистическая конкуренция — много продавцов дифференцированной продукции;
- совершенная конкуренция — много продавцов стандартной продукции.

Развитие эффективных рынков исторически шло от монополизма к рынку с совершенной конкуренцией. В итоге фирма-производитель под влиянием рыночных факторов за-

рабатывает оптимальную прибыль на вложенные инвестиции. Совершенная конкуренция не противопоставляет производителей, она оставляет один на один ТНК с рынком. Модель совершенной конкуренции — это модель конкуренции по цене. Она максимально защищает потребителей от эксплуатации со стороны производителя, по природе своей ищущего максимальной прибыли. Это тот случай, когда государству не имеет смысла вводить регулирующие механизмы — в идеале это свободный рынок. Однако на практике нет абсолютных рынков, все они в большей или меньшей степени — смешанные.

8.2. Анतिकонкурентная практика ТНК

При наличии возможностей для осуществления транснациональными корпорациями антиконкурентной деловой практики, которая препятствует выходу на рынок новых компаний или выливается в неэффективность деятельности, ожидаемые преимущества иностранного инвестирования превращаются в недостатки и ведут к снижению уровня благосостояния потребителей в принимающей стране.

Основными видами антиконкурентного поведения являются: сговор между производителями/продавцами одного и того же товара; вертикальная практика, ведущая к исключению конкурентов; хищническое деловое поведение; приобретения и слияния, приводящие к образованию монополий.

Наиболее ярким и свежим примером экспансии ТНК, с одной стороны, и формирующегося противостояния, благодаря политике слияния и приобретения, с другой стороны, может стать история антимонопольных судебных слушаний, проходивших в Вашингтоне, по делу «США против Microsoft». Первые пять недель «процесса века» государственные обвинители потратили на попытки доказать, что «Microsoft» является абсолютной монополией на мировом компьютерном рынке, и любые потенциальные конкуренты корпорации оказываются либо растоптаны, как корпорация Netscape Communications Inc (Netscape), либо поставлены на колени, как крупнейшая в мире провайдерская служба America Online (AOL). Счет к «Microsoft» был у многих, но в одиночку

ей не смог противостоять никто, особенно после феерического блицкрига империи Билла Гейтса по завоеванию киберпространства.

Для того чтобы конкурировать с «Microsoft», объединились Netscape и AOL, результатом чего может стать создание многопрофильной Интернет-империи. К «антигейтсовской коалиции», если она состоится, готовы будут примкнуть другие ведущие компьютерные фирмы, такие, как IBM, Sun Microsystems, Real Networks, Oracle.

Антимонопольное ведомство США, поддержанное в иске генеральными прокурорами двадцати американских штатов, требовало разукрупнения «Microsoft». По оценке американских юристов, окончательный исход судебной тяжбы «США против Microsoft» еще не ясен.

Дело «Microsoft», в стране с глубокими рыночными традициями, наглядно демонстрирует весь каскад сложностей в совокупности — рынок, ТНК, монополизм, конкуренция, государственное регулирование.

Финансовые магнаты не отстают от реального сектора глобализирующейся экономики. В 1998 г. рассматривался вопрос о слиянии немецкого Deutsche Bank и американского инвестиционного дома Bankers Trust. Наблюдательные советы обоих институтов благословили выдвинутые правлениями планы слияния и он стал на тот момент крупнейшим банком всех времен — с 95 тыс. сотрудников и активами в 1,3 трлн немецких марок. Был преодолен барьер предыдущего «мега-слияния» двух швейцарских банков в United Bank of Switzerland (UBS), сумма баланса которого — 1,1 трлн немецких марок. По экспертным оценкам, Deutsche Bank стремился занять ключевые позиции на финансовом и фондовом рынках США накануне запуска единой европейской валюты — евро, и эта операция ему успешно удалась.

В 2001 г. три металлургических гиганта: люксембургский «Арбед», французский «Юзинор» и испанский «Асералия», создали триумвират, который имеет пока временное название «Ньюко» (Нью Корпорейшн) и является на сегодня первым в мире производителем всех видов и профилей стали. Сделка готовилась, как оказалось, долго в условиях полной секретности и до объявления об этом решении никто даже не мог предположить, что такое в принципе возможно.

Мировой расклад лидеров рынка стали после передела выглядит на сегодня следующим образом: на долю «Ньюко» приходится теперь 50 млн т производства стали в год; Южнокорейской «Поско» — 26,5 млн т; Японский «Ниппон Стил» — 24,3 млн т; Британско-голландский «Корус» — 21,3 млн т.

Штаб-квартира «Ньюко» разместится в столице Люксембурга в резиденции концерна «Арбед». По первым оценкам экспертов холдинговый концерн «Ньюко» со временем поглотит или вытеснит все действующие в Европе металлургические предприятия. На пороге третьего тысячелетия создан континентальный металлургический монополист, который захватил на мировом рынке стали сектор, составляющий более 5% всего производства.

Проекты слияния и поглощения — квинтэссенция современных процессов глобальной политики ТНК. Сегодня нет проблем произвести, — есть проблема продать, завоевать рынок и не допустить снижения цен на продукцию. Аналогичные процессы идут в авиационной промышленности, автомобилестроении, химической промышленности и металлургии.

В то же самое время рекомендации Международных экспертов в СНГ ориентированы на разукрупнение экономики. В частности, для России они системно направлены в сторону разрушения сложившихся конкурентоспособных на мировом рынке крупных промышленных объединений и в первую очередь экономикообразующего «Газпрома». Очень напоминают эти предложения двойной стандарт поведения. Очевидно, с какой целью и какими средствами расчищается мировой нефтегазовый рынок.

8.3. Льготы и стимулы для ТНК

Не эффективна по сути, особенно углубляющаяся во времени ситуация в экономике принимающей страны, когда правительство в целях привлечения инвестиций ТНК предоставляет последним льготы и стимулы, позволяющие приобретать рыночную власть. К ним относятся гарантированные эксклюзивные права производства и продажи товара или групп то-

варов на рынке принимающей страны, нередко с обеспечением защиты в форме запретительных тарифных или нетарифных торговых ограничений. Предоставление таких стимулов оказывает прямое ограничительное воздействие на конкуренцию с неблагоприятными последствиями в плане отдачи и преимуществ, получаемых благодаря осуществлению ПИИ. Такие рычаги, подобно другим стимулам, основываются, с одной стороны, на благой цели максимального увеличения долговременных преимуществ в форме притоков капитала, технологии, управленческих ноу-хау, выхода на внешние рынки, которые, как ожидается, будут получены вместе с ПИИ. Однако ввиду потенциальных возможностей возникновения неблагоприятных последствий, с точки зрения эффективного функционирования рынков, для обоснованного предоставления таких стимулов требуется тщательный анализ их положительного и отрицательного воздействия в целом и обозримой перспективе.

Выигрыш в эффективности, которого некоторым ТНК удается добиться благодаря интеграции международного производства, позволяет им снижать цены, предлагать продукцию более высокого качества или осваивать новую продукцию для увеличения своей доли рынка. В результате степень концентрации некоторых отраслей и рынков на региональном и глобальном уровне возрастает, причем эта тенденция характерна для всех стран. Высокая степень концентрации региональных и глобальных рынков дает основания для проявления беспокойства по поводу конкуренции.

Существует ряд факторов, способствующих оперативности и легкости, с которой ТНК, при их возможностях, могут корректировать предложения, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры, создавая для этого новые производственные мощности, позволяющие выйти на намеченный рынок. В основе этого явления лежит сегодняшняя реальность: почти все страны стремятся привлечь ПИИ; многие ТНК уже имеют иностранные филиалы; благодаря техническому прогрессу новые филиалы создаются сравнительно легко. Многие ТНК по скорости реакции в сфере предложения не уступают отечественным производителям и импортерам, а порой и опережают их, благодаря имеющимся у ТНК возможностям быстро ознакомиться с общей ситуацией; накопленному опы-

ту в области торговли и ПИИ; доступу к ресурсам в рамках своих корпоративных систем; доступу на рынки; способности распределять риски и вступать в союзы для преодоления барьеров, препятствующих выходу на рынок; возможностям привлечения помощи существующих зарубежных филиалов.

В своем стремлении привлечь ПИИ правительства стран-реципиентов не должны идти на предоставление обеспечивающих рыночную власть льгот и стимулов, которые уже по своей природе ограничивают конкуренцию и затрудняют доступ на рынок. Для избежания подобных ситуаций необходимо определять характер преимуществ, связанных с ПИИ, с одной стороны, и непосредственных издержек таких стимулов вследствие их антиконкурентного воздействия — с другой. После принятия решения о необходимости стимулов, предполагающих приобретение рыночной власти, другая трудная задача заключается в том, чтобы установить, в каких размерах придется поступиться рыночной властью в интересах привлечения конкретных инвестиций, на какой период и в каких областях деятельности.

Существует ряд мер, которые могут быть использованы для сведения к минимуму негативных последствий от предоставленных льгот и стимулов:

- конкуренция на этапе до выхода на рынок в виде аукционов для фирм-претендентов;
- ограничение временных рамок предоставления исключительных прав;
- ограничение эксклюзивных прав с использованием альтернативных источников конкуренции;
- обеспечение справедливого и недискриминационного доступа для стратегических отечественных предприятий;
- регулирование цен при форс-мажорных обстоятельствах;
- периодический мониторинг системы стимулов органами, занимающимися вопросами конкуренции.

Иностранным инвесторам и ТНК в России и СНГ не целесообразно предоставлять льготы и стимулы. Однако необходимо создать одинаковые условия всем участникам бизнеса. В международной практике это называется *level playing field*, т. е. равное игровое поле.

8.4. Законодательство на страже конкуренции

К 2000 г. конкурентное законодательство введено более чем в 60 странах мира. В отличие от либеральных законов ряда стран СНГ в Китайской Народной Республике, например, 2 сентября 1993 г. был принят первый китайский Закон о защите от недобросовестной конкуренции.

В статье 1 Закона говорится, что его целью является сохранение нормальных условий развития социалистической рыночной экономики, поощрение и охрана добросовестной конкуренции, воспрепятствование актам недобросовестной конкуренции и защита прав и законных интересов коммерческих предприятий и потребителей.

Правительственные органы уполномочены принимать соответствующие меры, направленные на предотвращение актов недобросовестной конкуренции и на создание условий для развития добросовестной конкуренции (ст.3 Закона).

Коммерческое предприятие, которое продает поддельные товары или товары низкого качества, будучи признано виновным в совершении преступления, подлежит уголовной ответственности в соответствии с действующим законодательством.

Уголовной ответственности подлежит также коммерческое предприятие, которое изобличено в коррупции в форме передачи денег или подарков. Если данное правонарушение не подпадает под признаки уголовного преступления, орган надзора и контроля может вынести решение о наложении штрафа в размере от 10 до 200 тыс. юаней. При этом конфискуются все незаконно полученные доходы.

Ложная и обманная реклама может повлечь за собой решение органа надзора и контроля о прекращении правонарушения и устранении его вредных последствий, а также штраф в размере от 10 до 200 тыс. юаней.

Главная задача этих законодательных актов состоит в сохранении и содействии развитию конкуренции как средства обеспечения максимально эффективного распределения финансов и ресурсов в экономике. Для потребителя это означает

оптимальный выбор качества, низкие цены и обеспечение производства в необходимом объеме. В большинстве случаев законы по вопросам конкуренции регулируют поведение фирм и ТНК, запрещая ограничительную деловую практику. Конкурентные законы все чаще влияют на изменения в структуре рынков посредством контроля над слияниями и приобретениями, а также над деятельностью совместных предприятий в целях недопущения приобретения господствующего положения на рынке или даже создания олигополий.

Обычно такая картельная практика, как установление цен, участие в торгах по тайному сговору и соглашения о распределении рынков, запрещается и не требует проведения анализа ситуации на рынке, в то время как распределительные соглашения и соглашения о совместных предприятиях, слияниях и приобретениях анализируются с учетом условий на рынке и с применением правила «разумного подхода» для оценки вероятного выигрыша в эффективности, который будет перенесен на потребителя.

Законы в области конкуренции обычно должны распространяться на все компании, действующие в пределах национальной территории, независимо от того, идет ли речь о внутренних продажах, импорте или деятельности зарубежных филиалов. В таких законах не должно проводится дискриминационного разграничения между национальными и зарубежными фирмами или между фирмами различных стран.

Таким образом, конкурентное законодательство позволяет осуществлять наблюдение за конкурентным поведением ТНК, влекущим последствия в принимающих странах, с целью обеспечения того, чтобы эти фирмы не злоупотребляли рыночной властью. В более широких географических масштабах конкурентное законодательство имеет целью не допустить неэффективности, порождаемой соглашениями о распределении рынков, заключаемыми для контроля и ограничения торговли и ПИИ.

Конкурентное законодательство и ПИИ вступают в соприкосновение главным образом в момент выхода на рынок иностранной компании в форме крупного слияния, приобре-

тения или создания совместного предприятия. В настоящее время в странах-реципиентах все чаще вводятся правила, позволяющие осуществлять контроль над слияниями, с целью защиты национальных производителей.

Соглашения о слияниях и приобретениях зависят от текущей стоимости акций и рыночной ситуации. Для осуществления контроля над подобными сделками и процессами нужна тщательно разработанная система, предусматривающая направление предварительных уведомлений, быстрое проведение анализа, вынесение временных запретительных постановлений суда и оперативную процедуру принятия решений. В большинстве стран органами, занимающимися вопросами конкуренции, используются показатели оборота и другие пороговые уровни для изъятий в отношении сделок, которые будут иметь антиконкурентные последствия.

Либерализация режимов в области ПИИ и торговли выступает как инструмент содействия развитию конкуренции. Однако сама возможность антиконкурентной практики ТНК требует постоянного внимания со стороны органов, занимающихся вопросами конкуренции. Фактически даже в условиях страны, где режимы инвестиций и торговли полностью либерализованы, возможность такой практики служит одним из оснований для существования законов в области конкуренции.

Таким образом, хотя ввоз ПИИ может не вызывать возражений с точки зрения конкуренции или даже сам по себе оказывать благотворное воздействие, в долгосрочном плане в связи с этим могут возникать проблемы в области конкуренции, связанные с некорректным экономическим поведением конкретной компании.

Снижение барьеров для ПИИ и введение оптимальных стандартов режима для ТНК должно согласовываться с принятием мер, направленных на обеспечение надлежащего функционирования рынков, включая, в частности, меры контроля над антиконкурентной практикой ТНК.

Культура либерализации ПИИ, которая развивается во всем мире и приобрела всеобщий характер, должна дополняться столь же глобальной культурой конкуренции. Четко разработанная политика в области конкуренции при ее эф-

фективном проведении в жизнь может стать весомым вкладом в развитие такой экономической культуры.

Однако страны, которым такая практика внове, не могут в мгновение ока осуществить переход к более открытой и ориентированной на созидательное развитие системы конкуренции. Этот процесс сопряжен для них с нелегкими политическими решениями и связан с учетом интересов многих заинтересованных участников и разрешением целого ряда сложных практических проблем, в новом деле конкуренции.

По мере либерализации своих инвестиционных режимов страны, естественно, могут проявлять беспокойство по поводу системы проверки поглощений национальных фирм иностранными компаниями. Они могут также опасаться приобретения иностранными фирмами господствующего положения на рынке.

Ввиду этого необходимо оценивать конкурентные последствия появления иностранных фирм в момент выхода на рынок и в перспективе. Такую функцию все чаще выполняют органы, занимающиеся вопросами конкуренции.

Таким образом, политика в области конкуренции призвана играть важную роль в процессе либерализации ПИИ, обеспечивая такие условия, чтобы доступ на рынок для новых участников оставался возможно более широким и демократичным, чтобы ТНК не препятствовали этому, используя рычаги антиконкурентной практики. Активное проведение в жизнь конкурентного законодательства может служить определенной гарантией того, что, либерализовав режим ПИИ, правительства не окажутся бессильными в борьбе против антиконкурентной практики ТНК или при решении последующих проблем экономики своих стран.

Разрабатывая политику по вопросам конкуренции, страны-реципиенты должны учитывать, что такая политика не может заменить собой политику в области ПИИ и торговую политику, но все три составляющие взаимно гармонизируют друг друга при осуществлении усилий, направленных на обеспечение эффективного функционирования рынков.

8.5. Государственное структурирование антимонопольной деятельности и иностранные инвестиции

Политику в области конкуренции для получения реальных экономических результатов нужно энергично и последовательно проводить в жизнь. Необходимы конкурентное законодательство и эффективно работающее ведомство по обеспечению его соблюдения, наделенное широкими полномочиями для проведения мониторинга по вопросам поведения фирм, ТНК, отечественных предприятий и анализа конкурентных последствий привлечения ПИИ, позволяющих приобрести рыночную власть.

Следует признать, что мощные, хорошо работающие и надежно финансируемые ведомства по вопросам конкуренции существуют в немногих странах мира. Не исключено, что странам с переходной экономикой потребуется немало лет для разработки эффективной антимонопольной и конкурентной политики и создания оптимальных институциональных структур для ее добросовестного и эффективного осуществления.

Сегодня, когда рынки приобретают все более региональный или глобальный характер и когда деятельность ТНК приводит к усилению интеграции национальных производственных систем, требует внимания более широкий круг вопросов, охватывающий пролонгированные последствия, возникающие для конкуренции в результате привлечения ПИИ.

Существует множество причин, в силу которых, в эру глобализации, проблемы конкуренции в их связи с ПИИ все шире выходят за рамки отдельных стран. Ввиду этого требуются ответные меры на уровне международной политики. Они коренятся в самой природе транснационального характера участвующих в такой деятельности компаний и в особенности связаны с такими вопросами, как доступ к информации и осуществление решений.

В случае обмена информацией сложнейшим барьером являются обязательства органов по вопросам конкуренции многих стран в отношении сохранения конфиденциального характера информации, получаемой ими от различных сто-

рон. Более тесному сотрудничеству по вопросам обеспечения соблюдения межгосударственного конкурентного законодательства нередко мешают различия в режимах конкурентного законодательства различных стран, как по существу вопросов, так и по процедурным аспектам. Фактически может оказаться, что деятельность, ставшая объектом расследования в пределах одной юрисдикции, поощряется правительством в рамках юрисдикции другой страны. Правительства могут считать, что проведение зарубежным государством расследования деятельности их компании не отвечает национальным интересам экономики.

В силу таких препятствий связанные с конкуренцией вопросы все чаще регулируются на международном уровне либо в форме отдельного соглашения, либо в рамках более многосторонних соглашений по вопросам инвестиций и торговли.

Двухстороннее сотрудничество между органами по вопросам конкуренции расширяется, хотя официальные соглашения заключены между относительно небольшим числом стран. В большинстве случаев речь идет о сотрудничестве в области обмена информацией. Некоторые двухсторонние соглашения идут дальше, закрепляя базовые нормы в отношении уведомления о расследованиях по вопросам конкуренции, консультаций и сотрудничества в области обеспечения соблюдения конкурентного законодательства.

На региональном уровне сотрудничество нередко ведется в рамках экономических союзов на многосторонней основе, что позволяет применять подходы и достигать компромиссов, которые было бы труднее реализовать во множестве отдельных стран на двухстороннем уровне. В случае СНГ, которое объединяет 12 стран, одно многостороннее соглашение эквивалентно 66 двухсторонним, как число сочетаний по два из двенадцати.

Наиболее высока степень интеграции в этом отношении в Европейском союзе, члены которого согласовали единые нормы конкуренции и имеют единый орган по вопросам конкуренции. В ОЭСР* уже довольно давно предпринимаются

* Организация экономического сотрудничества и развития — 26 государств.

усилия в области сотрудничества по вопросам ограничительной деловой практики, впрочем, как и в других региональных объединениях таких, как НАФТА* и МЕРКОСУР**.

На многостороннем уровне единственным межгосударственным документом, охватывающим все аспекты контроля за ограничительной деловой практикой, пока остается разработанный ЮНКТАД*** «Комплекс принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой». Отдельные аспекты антиконкурентной практики компаний затрагиваются и в различных соглашениях ВТО, в том числе в «Генеральном соглашении по торговле услугами», «Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности» и «Соглашении по связанным с торговлей мерам в области капиталовложений».

Возникает вопрос: не требует ли дальнейшее развитие процессов регионализации рынков и производственных структур большего, чем совершенствование двухстороннего и регионального сотрудничества? Обсуждения, проходящие в последнее время, показывают, что международное экономическое сообщество все шире признает взаимосвязанность политики в области ПИИ, торговли и конкуренции. Об этом свидетельствует, в частности, принятое на совещании на уровне министров ВТО в Сингапуре в декабре 1996 г. решение учредить рабочие группы для изучения взаимосвязи между торговлей и инвестициями и для изучения вопросов взаимодействия политики в области торговли и конкуренции.

Несмотря на то что ограничение доступа на рынок может обуславливаться интересами содействия развитию, определить общие критерии, на основе которых можно было бы устанавливать оптимальные пределы, крайне трудно. В любом случае главный акцент должен по-прежнему делаться на обеспечение оптимальности функционирования рынка.

*Северо-американская зона свободной торговли: США, Канада, Мексика.

**Интеграционное объединение Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая.

***Конференция ООН по торговле и развитию — 188 государств.

8.6. Антимонопольная политика в СНГ

Для стран СНГ задача содействия эффективному экономическому развитию стоит на первом месте. Ввиду особенностей положения стран Содружества, в числе которых: низкий уровень дохода, асимметричное распределение капитала, недостаточно развитая инфраструктура, высокий образовательный уровень, перекосы в информации, криминализация экономики, финансовый кризис, коллизии между привлечением ПИИ, антимонопольной политикой и результатами функционирования рынка очень сложны. Для разрешения таких коллизий требуется разработка целого комплекса мер. Одновременно необходима программа действий по поддержке отечественного товаропроизводителя, развитие потенциала фирм и МФПГ стран Содружества, которые могли бы со временем эффективно участвовать в международной конкуренции.

Доминирующее положение на рынке подразумевает определенную степень фактического или потенциального контроля за рынком со стороны предприятия или группы предприятий, действующих сообща и представляющих собой хозяйственную единицу. Важно отметить, что само по себе доминирующее или монопольное положение компании не является чем-то предосудительным, — антимонопольные действия возникают лишь вследствие злоупотреблений таким положением. Злоупотребление доминирующим положением проявляется чаще всего в форме установления монопольных цен, несправедливых условий коммерческих сделок, ограничения производства, сбыта, дискриминации партнеров.

В государствах СНГ ведутся реестры предприятий-монополистов, действующих на национальных, региональных и местных рынках по видам продукции.

В процессе осуществления контроля за монополистами и отдельными товарными рынками, с точки зрения государственного регулирования цен и тарифов, объективное состояние товарных рынков и поведения на них монополистов позволяют сделать вывод, что не всегда высокий уровень цен является свидетельством нарушения антимонопольного законодательства. Учитывается и то, что зачастую это результат

экономического кризиса (инфляция, спад производства, низкий коэффициент использования производственных мощностей из-за снижения спроса потребителей, неплатежи предприятий), отражающийся на уровне цен.

Исходя из принципов антимонопольного законодательства и развития конкуренции большое значение имеют действия органов исполнительной власти, регулирующие экономическую деятельность хозяйствующих субъектов, связанные в том числе с протекционистской политикой, ограничением свободы передвижения товара через межрегиональные границы, установлением правил и порядка деятельности, регистрацией, лицензированием, контролем, а также с предоставлением исключительных прав отдельным хозяйствующим субъектам, что приводит к нарушению принципов добросовестной конкуренции на товарных рынках.

Сегодня одна из самых актуальных задач в реализации государственной антимонопольной политики в странах Содружества — преодоление сращивания бизнеса с органами власти всех уровней, причем формы такого «сотрудничества» становятся в ряде стран СНГ все более разнообразными. В настоящее время к упомянутым выше административным барьерам прибавились акты, связанные с монополизацией отдельных рынков путем незаконного учреждения властями предпринимательских структур и фирм с монопольными полномочиями.

Последствия финансового кризиса августа 1998 г., сопровождаемые ростом курса доллара, привели не только к существенным сокращениям объемов импорта потребительских товаров и росту цен на них, но и обострили зависимость многих отечественных производств (телевизоров, лекарственных средств, стиральных порошков и моющих средств, текстильных и швейных товаров, парфюмерно-косметической продукции и др.) от импорта комплектующих, технологий, полуфабрикатов или сырья, а также неспособность отечественного агропромышленного комплекса быстро и полностью обеспечить потребности населения страны в продовольственных товарах. События этого периода подтвердили необходимость взвешенного подхода к решению задач по защите экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами, четкого обоснования принимаемых решений и оцен-

ки ожидаемых последствий, в первую очередь по социально-приоритетным рынкам (лекарства и продовольствие). В этих условиях особенно возрастает роль антимонопольного контроля в сфере внешнеэкономической деятельности.

В условиях либерализации внешней торговли и большой открытости национальных рынков Содружества особое внимание уделяется использованию предусмотренных законодательством инструментов защиты национальной промышленности и сельского хозяйства от нанесения им ущерба при резко возрастающем импорте, а также импорте товаров по демпинговым ценам и субсидируемых товаров, нарушающих условия нормальной конкуренции на внутреннем рынке стран СНГ.

Интеграция стран Содружества в мировую экономику требует более активного применения опыта стран, имеющих длительные традиции в этой области. Так, например, опыт развитых стран предполагает возможность в случае необходимости применять законодательство в области антимонопольной политики поэтапно и на гибкой основе, т. е. иметь возможность исключать определенные секторы из сферы применения такого законодательства, если это считается необходимым для целей развития. Такой опыт существует во многих развитых странах в частности, в таких секторах, как сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, в сфере услуг. Следовательно, страны с переходной экономикой, которые опасаются возможности развала своей промышленности в результате резкого открытия конкретных рынков, могут и должны более гибко к этому подходить до той поры, когда их промышленность добьется более высокого уровня эффективности и обретет способность к ведению конкурентной борьбы.

Сотрудничество в области антимонопольной политики является неотъемлемым элементом интеграционного развития стран СНГ, обеспечивающим рыночный характер проводимых в этих странах реформ в соответствии с принципами эффективной конкуренции.

Начало взаимодействия антимонопольных органов стран СНГ стало осуществляться на базе Договора о проведении согласованной антимонопольной политики, подписанного

в Ашгабаде 23 декабря 1993 г. главами Правительств государств-участников СНГ сроком на 5 лет [109].

В результате скоординированных действий антимонопольных органов, за короткий период времени удалось добиться значительного прогресса в области сближения правовой базы антимонопольного регулирования сторон. Главными итогами деятельности в указанном направлении стало единогласное принятие Межпарламентской Ассамблеей государств — участников СНГ модельного Закона «О защите экономической конкуренции» (1996 г.).

В связи с истечением срока действия Ашгабадского Договора Правительствами государств Содружества был подписан Договор о проведении согласованной антимонопольной политики 25 января 2000 г., в Москве, который учел все изменения, произошедшие за предшествующие годы.

Договор ставит целью создание правовых и организационных основ сотрудничества Сторон по проведению согласованной антимонопольной политики и развитию конкуренции, а также устранение отрицательных для торговли и экономического развития факторов и недопущения действий, наносящих ущерб экономическим интересам государств — участников вследствие монополистической деятельности и/или недобросовестной конкуренции.

Основными задачами Договора являются:

- координация совместных действий сторон по предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и/или недобросовестной конкуренции;

- сближение антимонопольного законодательства;

- создание условий для развития конкуренции, эффективного функционирования товарных рынков и защиты прав потребителей;

- согласование порядка рассмотрения и оценки монополистической деятельности хозяйствующих субъектов, органов власти и управления и создание на этой основе механизма сотрудничества.

Приложением к Договору является Положение о взаимодействии государств по пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Для реализации поставленных в Договоре задач стороны учредили Межгосударственный Совет по антимонопольной политике (МСАП).

С принятием этих законодательных актов и созданием механизма их реализации была заложена необходимая правовая база для сближения национального регулирования в сфере конкуренции и антимонопольной политики, позволившая странам СНГ подготовить необходимые изменения в действующие законы, или начать работу по их разработке (там, где такие законы отсутствовали).

Наряду с созданием унифицированной базы основного законодательства стороны проводят работу по сближению так называемого законодательства второго круга — действующих инструкций, методических рекомендаций, принципов и правил. Так, на заседаниях МСАП были согласованы принципы информационного обмена между антимонопольными органами стран Содружества, принят Меморандум о согласованных действиях антимонопольных органов СНГ при создании транснациональных экономических структур, согласован ряд типовых методик по применению антимонопольного законодательства.

Рассмотрены и одобрены следующие документы: «Методические рекомендации по анализу и оценке состояния конкурентной среды на товарных рынках», методические рекомендации: «О выявлении злоупотреблений доминирующим положением, связанных с применением монопольно высоких цен»; «О пресечении монополистической деятельности, связанной с использованием прав на интеллектуальную собственность».

В условиях, когда межгосударственные органы СНГ не обладают наднациональными полномочиями и основу интеграции составляет скоординированная политика стран-участниц, решающую роль приобретает разработка согласованных механизмов реализации принимаемых решений. В этих условиях особую важность приобретает координация действий антимонопольных органов в случаях, затрагивающих экономические отношения различных государств. В частности, необходимо наладить информационный обмен между антимонопольными органами с целью предварительного уведомления о сделках, в которых участвуют хозяйствующие субъекты различных государств, нарушающие антимонопольное законодательство одной или нескольких сторон или которые могут оказать существенный транснациональный эффект на состояние конку-

ренции. Особую актуальность это имеет для установления контроля за скупкой иностранными компаниями акций предприятий, имевших или имеющих кооперационные связи с предприятиями СНГ, в целях предотвращения негативных последствий для товарных рынков Содружества. Важную роль играет также практика предварительного взаимного информирования и консультаций по разрабатываемым проектам нормативно-правовых документов в сфере антимонопольной политики. Такая координация позволит уже на ранней стадии формировать согласованную политику, учитывающую экономические интересы Сторон.

Наряду с гармонизацией антимонопольной политики большую роль в общем процессе играет проведение согласованной политики стран СНГ в области защиты прав потребителей. С этой целью подготовлено Соглашение об основных направлениях сотрудничества государств—участников Содружества Независимых Государств в области защиты прав потребителей, которое Правительства стран СНГ подписали в Москве 25 января 2000 г. Целью Соглашения стало создание правовых и организационных основ сотрудничества Сторон по проведению согласованной политики в области защиты прав потребителей, направленной на формирование равных условий для граждан государств—участников Содружества по защите их интересов от недобросовестной деятельности хозяйствующих субъектов, действующих на территории государств — участников настоящего Соглашения.

Сегодня представляется целесообразным проведение дальнейшей гармонизированной политики в СНГ по следующим основным направлениям антимонопольной деятельности и вопросам конкуренции:

- приведение национального законодательства в соответствие с законодательными актами принятыми межгосударственными Договорами и Соглашениями в СНГ;

- формирование единых принципов и контроля за экономической концентрацией, ограничительными соглашениями и злоупотреблением доминирующим положением на рынке;

- взаимное информирование о сделках (нотификация), нарушающих антимонопольное законодательство одной или нескольких Сторон либо могущих в значительной мере затронуть экономические интересы других Сторон;

- создание единого механизма антимонопольного мониторинга за созданием транснациональных финансово-промышленных групп;

- формирование единого информационного пространства в области антимонопольной политики и защиты прав потребителей;

- унификация законодательства и методов регулирования в области недобросовестной конкуренции, рекламы, демополизации экономики, защиты прав потребителей.

Опыт совместной работы антимонопольных органов государств — участников СНГ показал, что успешное развитие рыночных отношений, основанных на принципах свободной конкуренции, невозможно без тесного сотрудничества этих ведомств. Оптимальная конкурентная и антимонопольная политика создает условия для эффективного функционирования рынков. По-настоящему свободные рынки очень привлекательны для ПИИ, нужда в которых имеется во всех странах СНГ. В свою очередь ПИИ могут стать весомой компонентой в деле выхода Содружества из экономического кризиса.

9. Инвестиции и теневая экономика

9.1. Глобализация теневой экономики

Возникновение в 80-е годы XX столетия в мировой экономике глобального информационно-финансового пространства и практически вышедшего из-под юрисдикции государств транснационального капитала кардинально изменило условия экономической деятельности. Новый глобальный бизнес мог развиваться практически свободно, поскольку ограничивающее его деятельность национальное законодательство было еще слишком слабо, а международные организации не имели достаточных ресурсов и адекватных инструментов для его регулирования.

Этой свободой, естественно, не преминула воспользоваться теневая экономика, быстро освоившая транснациональные формы. Ее размеры в большинстве стран многократно увеличились, а общий объем достиг уже 8 трлн долл. и составил более 20% мирового ВВП. По оценкам ООН, международный криминал отмывает ежегодно около 600 млрд долл. Объемы и скорость роста теневой экономики приняли столь угрожающий характер, что объединенные в Организацию экономического содействия и развития (ОЭСР) государства мира в начале 90-х годов объявили ей тотальную войну.

В этой связи борьба с отмыванием денег уже давно приняла международный характер, следствием чего явилась разработка ряда международных соглашений, направленных на противодействие легализации доходов, полученных незаконным путем. Базовыми документами в этой сфере являются: Венская Конвенция ООН «О борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ» 1988 г.; Страсбургская Конвенция Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» 1990 г. Важную роль в становлении со-

гласованных принципов в борьбе с легализацией средств, нажитых преступным путем, сыграли Директива Совета Европы ЕС 91/308 и 40 Рекомендаций FATF (от 28 июня 1996 г.) — Специальной финансовой комиссии по проблемам отмывания денег, членами которой являются 26 стран ОЭСР и ряд авторитетных международных организаций. Рассмотренный пакет документов создал международное правовое поле для борьбы с отмыванием денег и стал, по существу, модельным для создания национального законодательства в СНГ.

Базируясь на этой правовой основе, страны, входящие в FATF, и большинство стран мира приняли законодательные акты по противодействию отмыванию капиталов, полученных незаконным путем. Законы большинства стран близки по духу и соответствуют принципам Страсбургской Конвенции и рекомендациям FATF. Центральное место в этих законах отводится регламентации деятельности финансовых систем стран, в обязанность которых вменяется идентификация всех подозрительных сделок. За основу принято правило «знай своего клиента», которое подразумевает установление личности клиента и хранение регистрационных записей по его счетам. Во всех странах основную работу по сбору информации о подозрительных сделках выполняют кредитные организации. Обычно они передают эту информацию специальной организации, которая является связующим звеном между ними и правоохранительными органами, принимающими конкретные меры по фактам отмывания капиталов.

Рост теневой экономики, несмотря на принятые за прошедшее десятилетие меры, продолжился, а существенного перелома в борьбе с отмыванием преступных капиталов не наступило. Напротив, в последние годы в отмывании участвовали даже ведущие финансовые организации мира. По мнению сенатской комиссии США, в отмывании так или иначе замешаны четыре из шести крупнейших банков страны: Citigroup's Citibank unit, J. P. Morgan Chase, First Union Corp. и Bank of America. Немецкая пресса сообщает о причастности к отмыванию денег германских супербанков — Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank*.

*Мовсисян А. Г. Борьба с отмыванием капитала, полученного незаконным путем, выгодна нашей стране // Независимая газета. — 2001. — 6 апр.

Как показывает международный опыт, контроль за порядком проведения финансовых операций каждое государство поручает компетентным органам. Так, в Великобритании контроль осуществляет Национальная служба расследований криминальной деятельности, которая является специализированным органом по проверке и анализу информации о подозрительных сделках. Доступ к этой информации имеют только офицеры со знанием банковской и финансовой деятельности. В США особое место в системе органов по борьбе с отмыванием денег занимает FinCEN — Управление по борьбе с финансовыми преступлениями.

В большинстве стран мира в соответствии с Венской Конвенцией легализация средств, полученных преступным путем, квалифицируется как уголовно наказуемое деяние. Борьба с отмыванием денег приобретает все более жесткий характер. В США в последнее время было дополнительно выделено три вида преступлений:

умышленное оказание банковскими служащими помощи при отмывании денег;

умышленное вовлечение третьих лиц в легализацию сумм свыше 100 тыс. долл.;

умышленное дробление переводов (структуринг), позволяющее избежать идентификации и нарушения иных требований контроля за движением денежных средств.

Санкции за совершение данных преступлений предусматривают тюремное заключение сроком до 20 лет и штраф в размере до 500 тыс. долл.

9.2. Экономическая безопасность и инвестиции в СНГ

Анализ хода экономических реформ и социально-экономических преобразований, происходящих в постсоюзном пространстве, выявил острую необходимость в системной и целенаправленной деятельности всех органов и звеньев государств СНГ по обеспечению экономической безопасности как основы для привлечения инвестиций в реальную экономику стран Содружества.

Экономическая безопасность — это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность, устойчивость, динамичность, способность к саморазвитию и прогрессу. Безопасность страны является прежде всего результатом эффективной созидательной экономики, внутренней социальной и политической устойчивости.

Угроза экономической безопасности возникает при нарастании внутренних и внешних условий и факторов, создающих опасность для нормального и нравственного функционирования экономической системы и составляющих ее звеньев, для жизненно важных интересов личности, общества и государства.

Одной из сложнейших кризисных компонент в постсоюзном пространстве является криминализация экономики, нарастание «теневых» воздействий на экономические процессы, незаконное производство и перераспределение материальных и финансовых ресурсов в пользу криминальных структур.

Криминогенность экономики является, к сожалению, типичной негативной чертой переходного этапа к рыночным взаимоотношениям, практически во всех странах СНГ. Экономика в Содружестве переживает кризис хозяйственной культуры.

За годы реформ были испробованы все методы для поднятия эффективности экономики в каждой стране СНГ и в Сообществе в целом, начиная с экономического развода, слома социального строя, приватизации, рафинированного монетаризма, жесткого налогового бремени, через взвешенную экономическую политику к либерализации фискального режима, однако все эти разнообразные меры и приемы не дали ощутимого результата — того, ради чего, собственно, и начинались все реформы.

На этом этапе практически ни в одной стране Содружества общественно-политические и социально-экономические реформы реально не оказали ожидаемого радикального стимулирующего воздействия на ключевые сферы жизнедеятельности общества и экономики, не стали катализатором общественного и экономического прогресса. Во многом такое

положение связано с масштабами теневой экономики, потому что нельзя воду черпать решетом.

Свобода торговли и банковских операций на начальном этапе реформ породила такой феномен частного предпринимательства, как приватизацию финансовых активов государственных предприятий, министерств и ведомств, вовлечение в спекулятивный оборот государственных товарных фондов, продукции арендных и кооперативных предприятий, зарубежной гуманитарной помощи. Первоначальное накопление капитала, корни которого уходят в теневую экономику социалистического периода, приобрело легальные основания и все присущие ему исторические черты — стихийность, хищничество, коррумпированность, криминальность.

«Теневая экономика» — это экономика, действующая вне правового поля. Ключевой признак такой экономики — уклонение от официальной регистрации хозяйствующего субъекта и коммерческих договоров, а также искажение их содержания. Средством платежа в ней выступают наличные деньги. Методом реализации теневых отношений является насилие над субъектом сделки или угроза его применения.

Критическим, по экспертным оценкам, является уровень нелегальной экономики в 40%, после которого влияние «теневых» факторов на экономику, а затем и на всю жизнь страны, где это происходит, становится сопоставимым с государственным и выходит за рамки взаимоотношений с силовыми структурами, становясь фактором риска и неопределенности в целом для страны.

Нет и не может быть точных способов определения реальных объемов «теневой» экономики. Существуют лишь косвенные признаки, по которым можно судить о ее истинных размерах. Один из основных таких показателей — уровень потребления электроэнергии. Если в экономике используется электроэнергии значительно больше, чем нужно для выпуска легальной продукции и бытового потребления, значит «дельта» уходит на выпуск нелегальной продукции и оказание «теневых» услуг.

С революционными преобразованиями экономики предпринимателей в постсоюзном пространстве окунули в стерильное законодательное пространство свободного рынка, продекларировав им при этом, что деньги — фетиш, а нажива —

высшее благо. Результат не замедлил сказаться — родился предприниматель с предельно циничным отношением к праву, и только ленивый не поживился на этом «поле чудес».

В этих условиях слабо развитого правосознания бизнесмены и предприниматели ориентированы более на персональные добродетели и отношения между людьми. Благодаря этим обстоятельствам, особенно в переходный период к рынку, экономика попадает в лабиринт личностных отношений. Здесь есть любимчики и нелюбимчики, дружащие с властью и власти несимпатичные.

Как показывает опыт многих стран, осуществлявших экономические реформы, реализация комплекса правильных с экономической точки зрения мер не гарантирует успеха сама по себе. Чисто экономические преобразования необходимы, но недостаточны и должны сопровождаться реформами во всех областях деятельности.

Качественное и полное законодательство, экономическая мораль и положительный социальный эффект — вот наполнение переходных процессов в экономике, при которых население реформируемых стран будет поддерживать нововведения.

Люди вступают в экономические отношения друг с другом независимо от того, как эти отношения урегулированы правом и успели их урегулировать или нет, ведь жизнь идет. Характер этих отношений меняется в результате установления новых норм и правил.

Принципы верховенства закона и равенства всех перед законом являются основополагающими в правовом государстве. Страны, реализовавшие на практике эти принципы, имеют эффективную экономику.

Уже на этапе создания и начала деятельности хозяйствующие субъекты сталкивались с рядом трудностей. В сложившихся переходных обстоятельствах они стоят перед выбором: работать, соблюдая законы, или уклоняться от их соблюдения.

По экспертным оценкам, большинство хозяйствующих субъектов так или иначе обходят закон в своей экономической деятельности. Выбор, который делают хозяйствующие субъекты по этому вопросу, практически никогда не бывает окончательным. Это значит, что граница между легальной и нелегальной частями деятельности хозяйствующих субъек-

тов подвижна и может меняться в зависимости от обстоятельств.

Что определяет выбор между легальной и нелегальной деятельностью? Основа этого выбора — оценка издержек. Если прогнозируемые издержки легальности меньше издержек нелегальности, принимается решение работать легально, и наоборот.

Очевидно, что можно даже формализовать задачу законодателя, имеющего целью расширить сферу легальной и сузить сферу «теневой» экономики. Она состоит в том, что законы и государственное регулирование должны минимизировать издержки легальности и максимизировать издержки нелегальности.

Структура издержек легальности состоит из издержек:

- по созданию хозяйствующих субъектов;
- налоговых платежей в центральный и местные бюджеты;
- связанных с необходимостью защиты прав собственности;
- доступа к кредитным ресурсам;
- по аренде помещений;
- судебных;
- связанных с отсутствием государственных гарантий безопасности хозяйственной деятельности;
- связанных с некомпетентным вмешательством государственных органов, в частности контрольных служб;
- на получение и возобновление лицензий и иных разрешений государственных органов;
- связанных порой с неэффективностью работы государственных органов.

Как видно из приведенной структуры, рецепт достижения экономического роста путем снижения налогов может не дать должного эффекта без комплексного снижения по многим издержкам легальности. Снижение налогов — мера необходимая, но недостаточная. Если государство ставит хозяйствующих субъектов перед проблемой высоких издержек легальности, оно само подталкивает их под «крыши» «теневых» структур. Чем некомпетентнее государство вмешивается в экономику, повышая тем самым издержки легальности, тем большая часть экономики уходит в нелегальный сектор.

Нелегальный сектор экономики характеризуется своей существенно специфической для «теневика» структурой издержек:

- на открытие «дела»;
- связанных с угрозой преследования силовых государственных органов;
- на уклонение от налогов;
- на оплату рэкета;
- связанных с невозможностью заключения легальных контрактов;
- по защите собственности в «теневом» варианте;
- связанных с невозможностью апелляции к закону;
- связанных со специфическими сложностями доступа к кредитным ресурсам.

Роль государства в этой ситуации, очевидно, заключается в создании условий максимизации издержек нелегальности. Это возможно за счет усиления репрессивного аппарата, однако увеличит только часть издержек нелегальности, причем не самую большую [52].

По оценкам экспертов, причина увеличения «теневоего» сектора экономики заключается не в тотальной криминализации сознания людей. Как показывает мировая практика, работа в «тени» вызывает сильный психологический дискомфорт и не воспринимается как норма. В оптимальном варианте экономической среды, скатывание в «тень» даже нецелесообразно.

Оценка хозяйствующими субъектами издержек легальности как неприемлемых приводит к перетеканию капитала не только в «теневую» экономику, но и за рубеж. Случаев, когда государство из-за некомпетентности и безнравственности отдельных чиновников госаппарата финансирует экономику других стран, в мировой практике немало.

Ситуация в большинстве стран СНГ не позволяет игнорировать нелегальный сектор экономики, так как он не только весьма значителен, но и склонен к расширенному воспроизводству. Сокращение объемов «теневоего» оборота требует не только желания, но и понимания причин возникновения и существования нелегального сектора.

Страны СНГ имеют реальную возможность повысить эффективность своих экономик и сократить размеры нелегального сектора в ней. Для этого надо прежде всего бороться не столько

с «теневым» сектором, сколько с условиями, его порождающими, для чего в первую очередь свести к минимуму издержки легальной экономики, и что следует подчеркнуть особо, сделать все для нравственного развития экономических процессов.

Легальный бизнес, и особенно крупный бизнес, был всегда за правовую экономику. Его нравственность априори в том, что он работает с оборота, а не с «навара». Многие крупные, в частности российские, компании, ФПГ, банки пришли к пониманию того, что дальше по пути «беспредела» двигаться некуда. Крупные промышленно-финансовые альянсы сосредоточили в своих руках огромные финансовые ресурсы и материальные ценности, они выходят на мировой рынок и вынуждены играть по международным правилам. Для этих созидательных гигантов хозяйствования криминальная среда внутри страны смертельно опасна, она может разрушить все планы, она непредсказуема, она аморальна.

Большой бизнес требует от государства выполнения своих функций в части гарантирования и обеспечения безопасности законной хозяйственной деятельности. Государство должно стать беспристрастным арбитром, организатором прозрачного и открытого рынка, где все равны, в этом его правовая и нравственная задача.

Вред от отмывания денег лежит в трех плоскостях. Плоскость первая — криминал получает возможность на формально законных основаниях использовать средства, полученные от незаконной деятельности и вкладывать их в легальный бизнес. Происходит легализация криминалитета. Более того, расширяется его влияние, и еще хуже — растет политическое влияние. Происходит сращение криминала с государством. Вторая плоскость — экономическая: вывоз большого количества денег дестабилизирует финансовый рынок, и третья, самая очевидная — государство не получает налогов. Все эти составляющие крайне отрицательно влияют на инвестиционный имидж страны, лишая ее необходимого притока капитала.

9.3. Теневая экономика в России

По оценке Межведомственного Центра по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, созданного при МВД Российской Федерации, «теневой»

капитал составляет 40—42% всего денежного оборота в России, а в Калининградской области и того больше — 58%. В западные банки за годы реформ вывезено незаконно около 250 млрд долл., что составляет 5 годовых бюджетов России. Деньги лежат в банках следующих стран: Германии — 49 млрд долл.; Нидерландов — 16,5; Великобритании — 35; Франции — 21; Швейцарии — 30; Кипра — 29; США — 42, в прочих — 20—25 млрд долл.

В структуре российской «теневой» экономики можно выделить две основные составляющие. Первая — это прямая уголовная деятельность, осуществляемая криминальными элементами, торговцами оружием и наркотиками, рэкетирами, киллерами. Вторая, не являясь незаконной, в силу сложившихся де факто условий выходит за пределы правового поля, и здесь появляются хозяйственники-«теневики», в числе которых бизнесмены, коммерсанты, финансисты, банкиры.

Особо притягательной для преступников стала, по существу новая для России, кредитно-финансовая система и деятельность коммерческих банков. Характерными преступлениями в этом секторе экономики стали: хищения денежных средств с использованием подложных платежных документов и поддельных банковских гарантий; финансовые аферы с деньгами вкладчиков.

Имеется определенное противоречие общегосударственных и корпоративных интересов в вопросах оптимизации банковской и коммерческой тайны, абсолютизация которой превращается в настоящее время в свою противоположность. Коммерческая тайна, непрозрачность экономической и финансовой деятельности субъектов хозяйствования — питательная среда для сокрытия и легализации доходов от преступной деятельности.

Развилась такая классическая форма теневой экономики, как ведение финансово-хозяйственной деятельности без регистрации и с использованием фальшивых реквизитов и печатей или без представления отчетных балансов в налоговые органы. Несмотря на предпринимаемые налоговыми и правоохранительными органами усилия по розыску и привлечению к ответственности нерадивых налогоплательщиков, результаты неутешительны. Так, в 1997 г. в целом

по Российской Федерации органами Госналогслужбы России переданы правоохранительным органам материалы на розыск более полумиллиона предприятий, организаций и учреждений, которые не сдали отчетность в налоговые органы или сдали «нулевые» балансы, укрываясь от уплаты налогов. Из этого числа найдено чуть более 10% предприятий-нарушителей.

В 2000 г. выявлено более 59 тыс. нарушений налогового законодательства. Это почти в два раза больше, чем в 1999 г. Налоговой полицией России за год возвращено в казну государства 43 млрд руб. Была пресечена незаконная деятельность финансово-промышленной группы «МИКОМ», которая разработала несколько схем вывода капитала. Так, например, в Швейцарии были созданы две фирмы, которые закупали продукцию у Кузнецкого металлургического комбината, и в результате определенных махинаций часть денег оседала за границей. В 2000 г. не возврат валютной выручки от КНК составил 2 млн 635 тыс. долл.

На закате СССР в либеральных научных кругах преобладало мнение, что «теневая» экономика — результат подавленной плановым хозяйством частной инициативы в сфере предпринимательства. Считалось, что если законодательно устранить ограничение, что «теневики» заработают открыто и честно на благо общества.

Представления эти, увы, были романтичны. Многофакторность происхождения и развития нелегального предпринимательства наблюдается в новых условиях с 1986 г., с принятием дилетантского Закона СССР «Об индивидуальной деятельности», фактически легализовавшего большую часть существовавшего незаконного бизнеса без придания ему цивилизованной направленности.

Незаконные доходы, по экспертным оценкам, извлекаемые ежегодно преступными группировками России, составляют около 10 млрд руб. и легализуются посредством их неконтролируемого ввода в коммерческий оборот. Три тысячи преступных группировок специализируются на «отмывании» криминального капитала. Полторы тысячи таких группировок образовали с целью «отмывания» денег свои хозяйственные предприятия.

В негосударственном секторе экономики около 80% хозяйствующих субъектов находятся под криминальным контролем, легализуемые средства которых расширяют криминальное предпринимательство. Изъятие из легальной экономики этих средств препятствует расширенному воспроизводству и в конечном счете росту экономики, а также снижает инвестиционный компоненту в экономических процессах.

Крайне сложная ситуация на потребительском рынке. По данным Госкомстата России, свыше 50% торговых операций осуществлялись нелегальными путями. Велики объемы незаконного предпринимательства в сфере торговли и особенно в обороте алкогольной продукции.

Сложная криминогенная обстановка сложилась в рыбной отрасли, где идет активное разворовывание рыбных запасов. Растет число незаконных сделок между российскими рыбопромышленными судами, рыбоперерабатывающими предприятиями и зарубежными фирмами и плавучими перерабатывающими базами. Нередко свой улов российские капитаны криминально сбывают прямо в море. За 1995 г. к уголовной ответственности за подобные преступления привлечено 30 капитанов рыболовных судов только в Мурманской и Архангельской областях, а стоимость незаконно реализованной ими рыбы составила около 7 млн долл.

В 1998 г. Президент России поручил премьер-министру разработать и осуществить меры по выводу рыбной отрасли из кризиса. Из доклада Главного контрольного управления администрации Президента России следует, что во время реформ, с 1992 по 1996 г., страна переместилась по добыче морепродуктов со 2-го на 7-е место в мире. Национальное судостроение для рыболовства откатилось с 6-го на 20-е место. Объем неучтенного экспорта рыбопродуктов, по экспертным оценкам, превысил 2,5 млрд долл., что сопоставимо с прямыми иностранными инвестициями в Россию за год.

Следует особо подчеркнуть, что большая часть капиталов вывозится из России с целью отмывания и ухода от налогов, а не потому, что в стране очень плохой инвестиционный климат. В пользу этого говорит тот факт, что в 1992—1998 гг. доходность на российском финансовом рынке была в десятки раз выше, чем в западных странах. Вопрос в том, что способы получения прибыли были не производственными, а спекуля-

тивными и теневыми. Для капитала это не имеет значения — его интересует максимальная прибыль, которая в России выше. Значит, причина увода денег не в низкой прибыли или плохом инвестиционном климате, а в том, что бизнес уводит капитал от контроля финансовых и правоохранительных органов, потому что получает их незаконно и нелегально. Очевидно, что причины вывоза капитала не носят макроэкономического характера, а имеют правовой и социально-психологический характер.

Теневая экономика и отмывание «грязных» денег — мировая проблема. Активность международных организаций в противодействии отмыванию заметно увеличилась. Для нового этапа характерна концентрация усилий на выявлении и изоляции основных очагов происхождения преступных капиталов, к которым, к сожалению, относят и Россию. FATF в 2000 г. опубликовала «черный» список 15 стран, не принимающих мер по противодействию отмыванию преступных капиталов, в котором вместе с Ливаном, Израилем, Панамой, Филиппинами оказалась и Россия.

За последние 15 лет теневая экономика России увеличила свои размеры почти в 20 раз и уже составляет около 40% ВВП. По доле теневой экономики в ВВП она входит в число лидеров, уступая лишь Нигерии, Египту, Грузии, Азербайджану и Македонии.

Кроме негативных внутренних факторов имеется и определенный субъективный интерес иностранных бизнесменов в том, чтобы выставить российский капитал в черном цвете и тем самым ограничить его доступ на мировые рынки, избавившись от энергичных конкурентов. В этом случае действительно противодействие отмыванию криминальных денег используется как инструмент конкурентной борьбы. Именно этими, вполне прагматичными интересами части деловых кругов развитых стран в основном объясняется то, что устойчивые словосочетания «русская мафия» и «русский криминальный капитал» стали общим местом в иностранных СМИ. Это крайне негативно влияет на деловой имидж России и существенно снижает ее инвестиционную привлекательность.

Ратификация Россией Страсбургской Конвенции и принятие Закона «О противодействии легализации (отмыванию)

доходов, полученных незаконным путем» крайне своевременны. По-видимому, он не решит разом все проблемы в этой сфере и станет лишь первым законодательным актом в системе законов, противодействующих отмыванию теневых капиталов. В дальнейшем этот Закон может дополняться и модифицироваться. Развитые страны уже много лет совершенствуют законодательство в этой области, но оно все еще далеко от совершенства хотя бы потому, что одновременно развиваются и методы отмывания капиталов, и грязные технологии. Принятие закона, как и международная борьба с отмыванием теневых капиталов в целом, принесет со временем ощутимую выгоду стране — повысит конкурентоспособность легально работающих российских компаний и улучшит инвестиционный имидж в России.

По данным Национального инвестиционного совета и Национального резервного банка России, утечка и легализация капитала за рубежом наносят стране ущерб по многим статьям. Во-первых, отечественный капитал инвестируется не в стране, а за рубежом. Во-вторых, ухудшается инвестиционный климат, вследствие чего нет притока иностранных капиталовложений. В-третьих, государство не может собрать в полном объеме налоги и пошлины.

В подавляющем большинстве случаев за границу перекачиваются деньги, так или иначе запятанные противозаконными действиями. Даже тогда, когда капитал нажит вполне легально, его перевод на зарубежные счета сопровождается нарушениями законодательства о валютном регулировании и непременно сопряжен с уклонением от налогов, что также является уголовно наказуемым деянием. Значительная часть операций по выводу капитала носит откровенно криминальный характер и подпадает под «тяжелые» статьи УК России — мошенничество в особо крупных размерах, отмывание доходов, нажитых преступным путем, ложное банкротство кредитных учреждений, хищение государственного имущества в особо крупных размерах.

Львиную долю вывезенного из России капитала составляют деньги, полученные от внешнеторговой деятельности, а также активы коммерческих банков и компаний, незаконно переведенные на зарубежные счета.

Чаще всего для перемещения капитала за границу используются следующие приемы:

сокрытие экспортной выручки в иностранных банках путем занижения экспортных цен по сравнению с мировыми и экспорт конечной продукции под видом сырья;

фиктивные импортные контракты;

создание фиктивной задолженности перед подконтрольными юридическими лицами за рубежом;

операции по продаже за рубежом ценных бумаг (акций, облигаций) ниже рыночной стоимости;

валютные операции, включая форвардные, для вывода из банков активов;

выдача заведомо невозвратных кредитов, в том числе вексельных;

лжебанкротства банковских учреждений, сопровождаемые выводом средств на заграничные счета.

Надежду на то, что ситуация в этой сфере скоро кардинально изменится, вселяют активные мероприятия по профилактике и выявлению случаев утечки капитала, проводимые в последнее время межведомственным Центром по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, при МВД Российской Федерации. Центр уже выявил и вернул государству более 300 млн долл., которые по «нечистым» контрактам могли уйти из России.

9.4. Теневая экономика в СНГ

Теневая и организованная преступность в странах СНГ, как показывает опыт ряда стран, активно пытается легализоваться, т. е. проникнуть в национальную экономику и даже в некоторой степени ее контролировать.

По данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, в 1997 г. значительными были масштабы теневой экономики и другой недоучитываемой деятельности, доля которой оценивается, в частности, в Армении примерно в треть ВВП, в Казахстане — почти в четверть, в Молдове и Кыргызстане — в одну шестую, в Беларуси и Узбекистане — в одну десятую ВВП [113].

По данным пресс-службы МВД Украины, в течение 1998–1999 гг. органами внутренних дел страны было ликвидировано 569 известных преступных группировок, или примерно 85% общего количества. В целом количество постоянно действующих наиболее опасных группировок сократилось с 512 (в 1998 г.) до 34 (по состоянию на 1 января 2001 г.). Кроме того, в прошлом году была прекращена деятельность 194 предприятий, подконтрольных организованной преступности, в том числе 119 структур, через которые «отмывался» теневой капитал.

Видный политический деятель Украины Виктор Пинзенник, характеризуя переходные экономические процессы в стране, вынужден был констатировать: «...несмотря на меры по либерализации экономики на макроуровне, объем теневоего оборота продолжал расти. В 1994 г. он оценивался в 39%, 1995 г. — 45, 1996 г. — 49% (т. е. сравнивался с официальным сектором экономики). Это подтверждают и данные об удельном весе денег, находящихся вне банковского обращения. На начало 1995 г. он составлял около 25%, 1996 г. — 38,3, 1997 г. — 44,8%. Ни одному политическому лидеру Украины не сдвинуть экономику с места, не расчистив эти авгиевы конышни, без этого невозможен приток денег в экономику».

В Белоруссии активно идет работа по борьбе с теневой экономикой. Закон Республики Беларусь «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных незаконным путем» (19 июля 2000 г.) полностью отвечает международному законодательству и определяет виды финансовых операций, на которые распространяется его действие. К ним относятся:

банковские операции, в том числе сделки банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, связанные с денежными средствами, ценными бумагами, драгоценными металлами, драгоценными камнями и иными видами ценностей;

сделки и иные деяния с ценными бумагами, предусмотренные законодательством, влекущие за собой переход права собственности;

почтовые и телеграфные переводы денежных средств, почтовые отправления с ценными вложениями;

получение выигрыша в казино, лотереи, тотализаторе;

перемещение средств через таможенную границу Республики Беларусь;

передача ценных бумаг на хранение в депозитарий или передача на хранение в ломбард ценных бумаг, драгоценных металлов, драгоценных камней и иных ценностей и др.

Отмывание денег практически всегда имеет международный характер, поэтому координация усилий и международное сотрудничество в области борьбы с легализацией доходов, полученных незаконным путем, является существенной составляющей в общей борьбе с теневой экономикой.

Между Правительствами Республики Беларусь и Российской Федерации 12 февраля 1999 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве и взаимной помощи в области борьбы с незаконными финансовыми операциями, а также финансовыми операциями, связанными с легализацией доходов, полученных незаконным путем. Оно предусматривает совместные аналитические исследования, обмен информацией и взаимодействие по вопросам проведения мероприятий, направленных на борьбу с отмыванием денег.

Президент Грузии Эдуард Шеварднадзе в докладе «Главные ориентиры второго этапа экономической реформы — реальное улучшение уровня жизни населения и преодоление бедности» особо выделил вопрос о нравственности экономических преобразований: «Несмотря на предпринятые определенные шаги, до сих пор не удается существенно сократить удельный вес теневой экономики в хозяйственном комплексе Грузии... Мы начали продолжительную борьбу для того, чтобы разобраться с теневой экономикой и изучать ее причины. Сейчас в Грузии, с помощью Всемирного банка и ООН, при участии представителей Парламента, Президента и ученых, создается специальный научный центр, которому предстоит определить программу борьбы с коррупцией, ее преодоления. Пусть никто не думает, что, если дать таможеннику зарплату 500 лари (а это следует сделать обязательно), он не будет брать взятки. Поэтому нужно изыскать пути и средства — стимулирование, администрирование, наказание и др., чтобы теневая экономика и коррупция как негативные явления больше не существовали».

Указ Президента Грузии (2001 г.) «О некоторых первоочередных антикоррупционных мероприятиях» содержит конкретные мероприятия, реализация которых возложена на конкретных руководителей министерств и ведомств.

По данным Совета безопасности Кыргызской Республики одним из основных факторов, создающих угрозу экономической безопасности государства, является скрытая, неформальная и нелегальная деятельность субъектов экономических отношений, которая объединяется общим понятием «теневая экономика». Объективные причины нарастания криминально-теневых проявлений в экономике кроются в обнищании населения, его имущественном расслоении, обвальная либерализация экономических отношений, возросшей безнаказанности преступлений и правонарушений.

В условиях перехода к рыночным отношениям растет и организованная преступность, отражая масштабы роста теневой экономики. Приватизация государственной собственности, рост предпринимательских структур привели, к сожалению, к расширению сферы преступного капитала, постоянно воспроизводящегося на расширенной основе. Широко распространена категория проявлений экономической преступности, сводящаяся к нарушению государственных стандартов, санитарно-гигиенических и экологических нормативов при производстве товаров и услуг.

Отсутствие ощутимых успехов в борьбе с преступностью объясняется как несовершенством законодательства, так и обособленностью работы различных правоохранительных органов, имеющих разные полномочия и сферы деятельности. К сожалению, здесь оказывает влияние и вовлечение в криминальные структуры отдельных работников самих правоохранительных органов, а также совершение ими незаконных действий, произвола, вымогательства, взяточничества.

В огромных масштабах транжируются и расхищаются финансовые средства, выделяемые из бюджета на реализацию тех или иных государственных программ, крупных мероприятий, а также поступающих из-за рубежа в виде гуманитарной помощи. Криминально-теневые проявления в экономической деятельности представляют прямую угрозу экономической безопасности государства.

Масштабы утечек финансовых ресурсов Казахстана в зарубежные теневые фонды составили: в 1996 г. — 250,2 млн долл., 1997 г. — 279,3 млн долл., 1999 г. — 59,1 млн долл.* Главная причина утечек финансовых ресурсов заключается в недостаточной изученности объективности функционирования перераспределительных отношений. Дело в том, что в республике в 1993—1998 гг. не были разработаны эффективные механизмы формирования финансовых ресурсов государства, хозяйствующих субъектов и населения. В этот период налоговый механизм был направлен в основном на пополнение казны государства. В результате увеличивалось налоговое бремя, которое привело к скрытию доходов и недопоступлению средств в бюджет. В свою очередь, бюджетные средства направлялись в основном на текущее потребление, а не на развитие экономики. Государство не в полной мере выполняло финансовые обязательства перед хозяйствующими субъектами и населением. Это привело к увеличению задолженности государства перед населением, порождению неплатежей и тем самым вынудило хозяйствующие субъекты и население направлять свои финансовые ресурсы в теневую экономику и за рубеж.

В 2000 г. выполнение финансовых обязательств государства перед населением способствовало оживлению реального сектора экономики. Прежде всего погашение задолженности по заработной плате, пенсиям и пособиям, рост денежных доходов и расходов на одного человека на 22,6% и на 24,2% соответственно, реальных денежных доходов населения на 5,4% привел к росту платежеспособного спроса населения на товары и услуги. Резкое снижение курса тенге и рост цен на продукцию отечественного производства позволили улучшить предприятиям сальдированный финансовый результат, который составил 101,5 млрд тенге.

Дополнительное снижение ставки рефинансирования с 18 до 14% и банковских кредитов юридическим лицам с 20,8 до 18,7% улучшило инвестиционный климат, результатом чего явился рост сбережений населения, сокращение вывоза капитала и рост вложений в производство. Все это привело к росту в 2000 г. валового внутреннего продукта в республике на 9,6%.

* Деловая неделя (Казахстан). — 2001. — № 4.

9.5. Согласованные меры борьбы с теневой экономикой в СНГ

Активно развернувшаяся в СНГ борьба с теневой экономикой и отмыванием «грязных» денег стала результатом осознания того, что эти негативные процессы в конечном счете могут привести к разложению всей экономики. Особенно это важно для стран, которые остро нуждаются в иностранных инвестициях. Для инвестора очень важно знать, как государство реагирует на случаи рэкета, физического насилия в отношении инвесторов или их представителей и на другие формы криминала. Если шаги государства энергичны и эффективны, это является залогом того, что негативных прецедентов будет меньше и они будут носить не типичный, а единичный характер, что является гарантией для инвесторов.

В 2001 г. в Харькове прошла встреча делегаций министерств внутренних дел стран СНГ, посвященная координации усилий по борьбе с организованной преступностью. Стороны подчеркнули необходимость сконцентрировать совместные усилия по таким направлениям, как улучшение взаимного обмена информацией о преступном сообществе, проведение совместных операций, активизация взаимодействия в сферах борьбы с отмыванием денег. О плодотворности сотрудничества говорит то, что за 2000 г. по запросам оперативно-следственных групп стран СНГ было задержано 2500 и подвергнуто экстрадиции 2200 человек.

По данным Бюро по координации борьбы с организованной преступностью стран СНГ, в 2000 г. правоохранные органы стран Содружества провели 13 совместных операций, в 4 из них участвовали все страны СНГ. По результатам этих операций было задержано 10,6 тыс. человек, находившихся в розыске, пресечена деятельность 1116 организованных преступных групп, изъято 34 т взрывчатых веществ, 28 пулеметов, 65 гранатометов, более 2 тыс. находившихся в розыске автомобилей.

В целях усиления борьбы с нарушениями в налоговой сфере создан Координационный совет руководителей органов налоговых и финансовых расследований стран — участ-

ников СНГ. Совету присвоен статус органа отраслевого сотрудничества стран СНГ.

Чтобы сделать совместную работу более эффективной, внедряется новая схема приграничного сотрудничества, когда взаимодействие по целому ряду оперативных целей осуществляется напрямую между граничащими областями стран Содружества. Это новая формула на примере России, Украины и Белоруссии себя полностью оправдала. Сейчас планируется использовать ее с Казахстаном, а затем и с другими странами СНГ.

Развитие взаимодействия правоохранительных органов государств СНГ в борьбе с преступностью, международным терроризмом и другими проявлениями экстремизма является «одним из наиболее востребованных направлений сотрудничества в рамках Содружества». Такую точку зрения высказал Председатель Исполкома СНГ Ю.Ф. Яров на международной научно-практической конференции «О развитии взаимодействия правоохранительных органов государств СНГ в борьбе с преступностью, международным терроризмом и иными проявлениями экстремизма», прошедшей в начале 2001 г. в Минске [109].

Государства—участники СНГ в силу их геополитического положения и переходных экономических процессов оказались на переднем крае борьбы с теневой экономикой и международным терроризмом. Эффективно противодействовать транснациональной преступности можно только при консолидации усилий всех участников СНГ. Межгосударственная программа совместных мер борьбы с организованной преступностью на период до 2000 г. в Содружестве была выполнена полностью. В частности, был создан и начал функционировать Антитеррористический центр стран СНГ, а также Координационный совет генеральных прокуроров. Правоохранительные органы государств Содружества провели ряд специальных операций по принятию превентивных мер против актов терроризма и пресечения деятельности транснациональных преступных группировок. Меры, принимаемые Содружеством Независимых Государств по борьбе с преступностью и теневой экономикой, особенно важны для создания благоприятных условий по привлечению внутренних и иностранных инвестиций в реальную экономику стран Содружества.

10. Роль банковских структур СНГ в инвестиционных процессах

10.1. Банки и реальная экономика

Низкая инвестиционная активность в частности и кризисные явления в экономике в целом стран Содружества во многом порождены диспропорциями в развитии финансового и реального секторов экономики, а также несоразмерностью их доходности, вплоть до финансового кризиса осени 1998 г. В период 1992—1998 гг. наблюдался быстрый рост числа коммерческих банков. Во всех странах Содружества было зарегистрировано свыше 3200 таких банков, в том числе в России — свыше 2600 (табл. 15).

За годы реформирования создана принципиально новая двухуровневая банковская система, которая должна была соответствовать рыночной экономике, с центральными (национальными) банками на общегосударственном уровне и коммерческими банками на уровне, как считалось, максимальной эффективности использования финансовых ресурсов.

Однако большинство коммерческих банков в государствах Содружества, к сожалению, не выполняют свою главную функцию по аккумулярованию внутренних и внешних финансовых ресурсов и мобилизации их на инвестиции в реальный сектор экономики.

Финансовая сфера государств Содружества сделала свои первые шаги сразу после развала СССР с формирования национальных (центральных) банков. В октябре 1992 г. было подписано Соглашение о сохранении советского рубля в качестве единой валюты СНГ, а затем заключается Соглашение о новой рублевой зоне на базе российского рубля. В октябре 1994 г. в целях обес-

Таблица 15

Число коммерческих банков в Содружестве Независимых Государств
(зарегистрированных на территории страны; на 1 января)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ¹
Азербайджан	...	136	99	79	70	...
Армения	34	33	30	31	31	...
Беларусь	40	38	36	37 ²	...	...
Казахстан	130	109	93	97	...	...
Кыргызстан	18	18	21	25	24	...
Молдова	27	21	22	23	19	...
Россия ³	2578	2601	2555	2483	2378	2205
Таджикистан	16	22	25	19	19	20
Туркменистан	15	68	67 ⁴	...	...	...
Украина	230	230	227	214	203	195

¹ На 1 октября 2000 г.
² На 1 июля 1999 г.
³ Без Сбербанка России.
⁴ На 1 сентября 1997 г.
 Источник: Содружество Независимых Государств в 2000 г.,
 Статкомитет СНГ. — С. 40.

печения бесперебойности расчетов в режиме использования взаимной конвертируемости национальных валют государства — участники СНГ подписали Соглашение о создании Платежного союза. Становление и развитие банковских систем проходило в условиях ограниченности ресурсов, высоких темпов инфляции, связанных сопредельными факторами риска, присущими странам переходного периода. Все это обусловило необходимость создания и совершенствования законодательной базы для дальнейшего развития и укрепления национальной банковской системы. В этот период в рамках СНГ были созданы основные финансовые институты: в январе 1993 г. — Межгосударственный банк, в мае 1995 г. — Межгосударственный валютный комитет.

Межгосударственный банк был учрежден правительствами и центральными банками 10 стран Содружества. Предполагалось, что в сфере его интересов должны и обязаны были оказаться более чем актуальная для стран СНГ проблема взаимных неплатежей и долгов, а также вопросы инвестирования приоритетных межгосударственных программ и проектов стран Содружества. Однако Межгосбанк на протяжении своего существования с 1993 по 2001 г. не профинансировал ни одного проекта в реальной экономике СНГ.

Учитывая высокий статус учредителей и возрастающую потребность государств Содружества в финансировании межгосударственных программ и проектов в реальном секторе экономики, направленных на расширение интеграции, Межгосударственному банку необходимо осуществить системные меры в этом направлении, со значительной корректировкой сегодняшнего курса.

Страны СНГ формируют современное финансовое пространство и расширяют рынок банковских услуг. Новые требования предъявляются к институтам рынка и банковско-кредитной инфраструктуре. Центральные (национальные) банки удерживают в сравнительно стабильном положении валютные рынки, постепенно восстанавливаясь после финансового кризиса 1998 г., хотя число их по сравнению с пиком 1997—1998 гг. в СНГ сократилось, а в России на 1 января 2001 г. осталось 2205 коммерческих банков. Однако по-прежнему одной из важных задач для всех стран Содружества является поворот финансовых институтов в сторону инвестирования реального сектора экономики.

Практика десятилетнего периода деятельности российских банков обнаруживает высокую степень зависимости банковской системы в России от общеэкономической ситуации в стране. Особенно это касается инвестиционной деятельности банков, которая в сложившихся условиях не в полной мере может обеспечить коммерческие интересы и устойчивость банковских структур. В то же время бурный процесс становления банковского сектора практически вошел в противоречие с изначально эволюционным характером преобразований в банковской системе, что стало определяющим фактором, отторгающим банки от сферы инвестиционных отношений.

На X съезде Ассоциации российских банков (2000 г.) были одобрены разработанные в АРБ Концептуальные основы развития банковской системы России. В них предусмотрены проблемы реструктуризации и рекапитализации банков, обновления структуры банковской системы, активизации инвестиционной деятельности банков, ее взаимодействия с реальным сектором экономики.

Одной из главных проблем на сегодня является недокапитализация банков. Причем она увеличивается, поскольку активы банков растут быстрее, чем их капитал. При существующем уровне капитализации банки не могут стать достойными партнерами для крупных предприятий реальной экономики России.

Неоднозначно влияние на кредитно-инвестиционную деятельность банков факторов, благоприятных с макроэкономической точки зрения. Улучшение одних макропоказателей недостаточно для достижения реальной финансовой стабильности как необходимого условия повышения инвестиционной активности банков. Практическое устранение государства от стимулирования кредитно-инвестиционной деятельности банков не только тормозит их инвестиционную активность, но и непосредственно провоцирует развитие негативных процессов в данной сфере банковских услуг.

Несмотря на наметившуюся стабилизацию экономики в 1997 и первой половине 1998 г., имелись настораживающие моменты. Так, продолжился спад инвестиционной активности, сокращались вложения в основной капитал. В целом за 1991—1998 гг. уровень инвестиций в основной капитал в России упал в 4 раза, составив в 1998 г. всего 25% базового уровня. При таком уровне инвестиций никакие совершенствования технологической базы производства и столь необходимая структурная перестройка экономики невозможны. А это значит, что ожидаемый подъем производства и тогда не опирался на прочный материально-технологический фундамент. Экономике ожидал в лучшем случае рост низкого качества.

Очевидно, что с учетом выше проанализированных обстоятельств, необходимо было еще в 1995—1996 гг. формировать основные направления и меры государственной экономической политики, которые бы органически вписывались в общую тенденцию поддержания и укрепления финансовой

стабильности, но предусматривали смещение акцентов в ней таким образом, чтобы оживление производства перестало представляться только следствием достижения финансовой стабилизации, а становилось все более значимым фактором ее укрепления.

В сложившейся обстановке странам СНГ следует инициировать процессы аккумуляции инвестиционных ресурсов и направления их в высокоэффективные виды экономической деятельности, которые способны дать не только гарантированный прирост ресурсов консолидированного бюджета, но и заметный социальный эффект. Очевидно, не обойтись без целевого финансирования экономики, но это ни в коем случае не должно быть возвратом к директивным, административно-командным методам управления социально-экономическими процессами. Напротив, предстоит использовать весь положительный опыт, накопленный за последние годы в сфере организации товарно-денежных рыночных отношений. Предусматриваемое этими механизмами распределение инвестиционных потоков, поступающих из государственных источников для реализации высокоэффективных проектов, позволит избежать перемещения денежных средств в сферу потребления и на валютные рынки.

Рентабельность в реальном секторе не позволяет с учетом инфляции обеспечить возврат среднесрочных и долгосрочных кредитов на выгодных для коммерческих банков условиях. Низкая отдача капитала в реальном секторе (увеличение сроков освоения инвестиций, снижение отдачи основных производственных фондов) не способствует привлечению инвестиций. Вряд ли возможно предполагать, что в таких условиях свободные финансовые ресурсы, а за ними и банки устремятся в реальный сектор экономики.

В то же время следует отметить, что важной инвестиционной компонентой могут стать сбережения населения, которое участвует в финансовом обеспечении инвестиций косвенно своими сбережениями, путем их аккумуляции коммерческими банками. Однако эти средства могут стать инвестициями в реальной экономике только в случае, если последние предоставят эти средства займы хозяйствующим субъектам. Чтобы стать источником финансирования капиталовложений, такие сбережения должны быть ощутимой

величиной в валовом национальном продукте. Накопления населения оказывают влияние на экономический рост, когда они достигают не менее 12% ВВП [54].

Так, в Белоруссии существенно возросли объемы жилищного строительства. Это позволило привлечь сбережения населения для решения одной из важных социальных проблем и приоритетов государства — строительства жилья. На основе стабилизации реальных доходов населения и восстановления доверия к банковским учреждениям удельный вес средств населения в общем объеме капитальных вложений в 2000 г. в Белоруссии составил 19,7%.

В последние годы вклады населения в банках возросли практически во всех странах СНГ и составили на 1 января 2001 г. в Азербайджане 396,4 млрд манатов (153% к 1 января 2000 г.), Армении — 46,7 млрд драмов (152%), Беларуси — 410,6 млрд белорусских руб. (440%), Казахстане — 88,3 млрд тенге (167%), Молдове — 941,6 млн лей (153%), России — 304,5 млрд рублей (148,5%), Таджикистане — 2,9 млн сомони (151,9%), Узбекистане — 9,2 млрд сумов (144%), в Украине — 6,6 млрд гривен (153%) (табл. 16).

В качестве долгосрочных ресурсов кредитования в России возможно задействовать валютные и рублевые средства населения, наибольшая часть которых находится в Сбербанке. При этом следует увязать возможности и интересы Сбербанка с потребностями расширения кредитования инвестиционных проектов. С учетом преобладающей доли государства в акционерном капитале Сбербанка, его можно было бы в значительной степени переориентировать на выдачу межбанковских кредитов специально отобранным коммерческим банкам, профессионально связанным с кредитованием реальной экономики, для финансирования эффективных инвестиционных проектов и приоритетных программ.

10.2. Инвестиционная политика Центральных банков СНГ

Эффективность и оптимальность банковской системы любой страны — один из главенствующих факторов в привлечении инвестиций в реальный сектор экономики. На первом этапе проведения рыночных реформ в начале 90-х годов большин-

Таблица 16

Вклады населения в учреждениях банков в странах СНГ в 1995—2000 гг.
(на конец периода)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан, млрд манатов	69,7 ¹	109,5	158,0	187,7	259,4	396,4
Армения, млрд драмов	3,6	8,1	11,8	21,0	30,7	46,7
Беларусь, трлн белорусских руб.	5,1	7,7	12,2	49,5	92,8	410,6
Грузия, млн лари	...	...	...	...	66,4	...
Казахстан, млрд тенге	12,7	20,4 ²	28,6	30,0	53,0	88,3
Кыргызстан, млн сомов	250,8	311,2	770,0	1124,6	1387,4	...
Молдова, млн лей	238,5	337,7 ²	491,5	467,7	614,9	941,6
Россия, млрд руб.	75,2 ³	128,9 ³	148,2 ³	149,6	211,3	304,5
Таджикистан, млрд таджикских рублов	0,3	1,0	1,3	1,8	1,7	2,9 ⁴
Туркменистан, млрд манатов	...	...	...	...	...	...
Узбекистан, млрд сумов ¹	2,7	4,8	5,8	7,3	8,7	9,2
Украина, млн гривен	504,4	951,0	1612,0	3089,0	4283,0	6580,0

¹ Без коммерческих банков.

² С 1996 г. по коммерческим банкам.

³ Триллионов неденоминированных рублей.

⁴ Млн. сомони.

Источник: Статкомитет СНГ. Инвестиции, финансы и цены стран СНГ в 1995—2000 гг.

ство стран СНГ, находясь в кильватере плановой экономики, применяло прямое кредитование центральными банками важнейших отраслей экономики и крупных предприятий.

В дальнейшем, столкнувшись со всеми негативными последствиями этой меры — накачиванием денежной массы, ростом инфляции и бюджетных дефицитов, почти все страны прекратили или попытались прекратить практику прямого кредитования, тем более что эффективность его использования на начальном этапе приватизации госсектора была крайне мала. В большинстве случаев предприятия просто съедали кредиты — пускали на зарплату, текущее потребление, но не на воспроизводственные цели.

Однако окончательно от целевого кредитования национальные банки не отказались. Оно видоизменялось, усовершенствовалось, осуществляется сейчас в ряде стран на возвратной основе, через уполномоченные коммерческие банки; кредиты поступают уже не только крупным государственным предприятиям, но и частному сектору, причем на конкурсной основе. До сих пор этот способ господдержки централизованными денежными ресурсами производства сохраняется и считается важным и эффективным в Белоруссии. Целевое кредитование используется в Украине и Азербайджане, хотя в 2000 г. объемы кредитов национальных банков хозяйственным субъектам существенно снизились по сравнению с 1992—1994 гг. Центробанк Узбекистана также считает возможным использовать целевые кредиты во имя долгосрочной перспективы расширенного воспроизводства реального сектора экономики.

Кредитную эмиссию Центробанков (в том числе активно практикуемое в Белоруссии масштабное кредитование приоритетных отраслей экономики через коммерческие банки) не следует оценивать однозначно негативно: способствуя росту инфляции, она в то же время обеспечивает положительную динамику в сфере материального производства. Если в Белоруссии в 1998 г. прирост промышленного производства составил 11%, то в Молдове, проводившей рестриктивную монетарную политику, промышленное производство уменьшилось на 11%.

В Узбекистане после введения национальной валюты усилилось внимание к косвенным инструментам денежно-кредитной политики. Это в первую очередь коснулось использо-

вания ставок рефинансирования для воздействия на предложение ликвидных средств и спроса на них. Уровень ставок рефинансирования стал определяться, как и в большинстве других стран, по результатам торгов на кредитных аукционах. В 1992 г. максимальная ставка рефинансирования, определявшаяся прежде всего задачами привлечения кредитных ресурсов в приоритетные сектора экономики, была низкой и составляла 21%. В 1993 г. она была увеличена до 35% для аграрного сектора и 40% — для промышленности и строительства.* Однако реально значительная часть кредитов предоставлялась Центробанком на льготных условиях, в среднем из 7% годовых. По мере ужесточения монетарной политики, начиная с 1994 г., Центральный банк Узбекистана постоянно повышал максимальные ставки рефинансирования: от 50% весной 1994 г., до 150% к октябрю 1994 г. и вплоть до 225% в апреле 1995 г. Высокие ставки ссудного процента в рамках жесткой кредитной политики были призваны противодействовать инфляции. Но эти расчеты, к сожалению, не оправдались, так как заемщики, естественно, включали высокие проценты за кредит в издержки производства. В процессе снижения инфляции в 1996 г. началось снижение ставок рефинансирования, а с августа 1996 г. Правительство Узбекистана вернулось к политике дешевых кредитов. В январе-июне 1996 г. ставка рефинансирования, устанавливаемая ежемесячно с учетом инфляции, составляла в расчете на год 125,2 %, в августе-декабре 1996 г. — 60,1 %, а в январе 1997 г. — 48,2 %. Политика дешевых кредитов для предприятий в Узбекистане проводится и коммерческими банками, которые могут предоставлять госпредприятиям кредиты на срок не более 3 месяцев из ставки 5—6 % в месяц.

В Украине прослеживается характерная связь между уровнем ставки рефинансирования Центробанка и ставками кредитов коммерческих банков, которая оказывает существенное влияние на привлечение инвестиций в реальный сектор экономики**. С началом стабилизации финансовых рынков в середине 1996 г. Правительство Украины начало активно при-

* IMF Economic Reviews. Uzbekistan. — 1994. — №4.

** Процентные ставки и реальный сектор экономики Украины. — Киев, 1998.

бегать к внутренним денежным заимствованиям путем продажи ОВГЗ (аналога ГКО в России). Коммерческие банки с того момента получили две возможности вложения своих средств: 1) выдавать кредиты предприятиям для развития реального сектора экономики, 2) покупать ОВГЗ. Выдача кредитов отечественным предприятиям считалась рискованной операцией, поскольку процентные ставки по кредитам коммерческих банков всегда были очень высокими. Покупка ОВГЗ сопровождалась меньшими рисками. С учетом относительной стабильности украинской валюты того времени и высоких номинальных процентных ставок нерезиденты и резиденты проявляли достаточно высокую заинтересованность в ОВГЗ. Ставка межбанковских кредитов выросла в декабре 1997 г. до 33,7% из-за интенсивного включения банковской системы в рынок ОВГЗ, поскольку прибыльность ОВГЗ в тот период быстро возрастала. Исходя из доходности реального сектора экономики, которая в среднем составляет 15–20% годовых, очевидно, что инвестиционные ресурсы перекачивались в финансовый сектор перегревая его. В таких условиях инвестиции, естественно, в реальный сектор экономики не попадали.

В Украине в соответствии с Указом Президента «Неотложные меры по ускорению реформ и выведению экономики Украины из кризиса» (август 1997 г.) Национальный банк Украины участвует в:

1. Обеспечении усиления регулирующей роли бюджета в активизации инвестиционной деятельности в стране путем ежегодного выделения начиная с 1998 г. централизованных капиталовложений в размере не менее 0,5% ВВП, прямых бюджетных затрат на финансирование государственных целевых программ по структурной перестройке экономики, развитию ее приоритетных отраслей, стимулированию оживления производственной деятельности.

2. Выделении ассигнований не только на расходы бюджета развития, который формируется из средств, направляемых на финансирование централизованных капиталовложений, но также и за счет доходов от приватизации имущества госпредприятий, размещения специального выпуска Государственных ценных бумаг и получения иностранных кредитов; размещении средств бюджета развития на конкурсной основе,

преимущественно в форме долгосрочного кредитования через уполномоченные банки.

3. Создании и работе лизингового фонда технического развития сельского хозяйства. В целях стимулирования малого предпринимательства Национальному банку Украины совместно с Кабинетом министров рекомендовано разработать механизмы специального кредитования малого предпринимательства коммерческими банками через:

- выдачу госгарантий тем коммерческим банкам, которые осуществляют кредиты под целевые программы поддержки малого предпринимательства в виде высоколиквидных государственных долговых обязательств;
- создание страхового фонда кредитования малых предприятий;
- льготное налогообложение прибыли коммерческих банков, достигаемое за счет кредитования малых предприятий.

Ставки рефинансирования центробанков СНГ с началом финансовой стабилизации, а в ряде стран — с ее достижением последовательно снижаются, хотя в абсолютном выражении пока еще достаточно высоки. Но одновременно не прослеживается взаимосвязь между снижением ставок и ростом долгосрочного кредитования. Более того, в отдельных странах удельный вес долгосрочных кредитов заметно падает, хотя кредитные ресурсы центробанков в них заметно подешевели. Большие вложения средств банков уходят в государственные ценные бумаги с высокой доходностью, что оттягивает ресурсы из производственного сектора инвестиционного рынка. В то же время в таких странах, как Белоруссия и Казахстан, доля долгосрочных кредитов растет, а в Белоруссии уже приблизилась к трети всего объема банковских кредитов, хотя уровень учетных ставок в этих странах довольно высок, что определяется государственной политикой в области инвестиций. Это подтверждает тезис о том, что рассматриваемый инструмент денежно-кредитной политики, в комплексе с рядом других экономических факторов, способен влиять на привлечение инвестиций.

В некоторых странах достигнутое в последние годы улучшение ряда основных количественных показателей развития банковских систем не сопровождается, однако соответствующим увеличением роли этих систем в развитии экономики,

и прежде всего реального сектора. В Армении, например, в начале 1998 г. коэффициент достаточности капитала достигал 30 % (при международном стандарте 8 %); средний показатель ликвидности (отношение высоколиквидных активов к общим) составлял 40 % — больше, чем в большинстве стран мира; доля «опасных» кредитов в кредитном портфеле упала до 5 %; доля безнадежных кредитов — до 0 по сравнению с 50—60 % безнадежных и «опасных» кредитов несколькими годами ранее. В то же время общий объем кредитных ресурсов недопустимо мал, а около трети армянских банков, по экспертным оценкам, остаются убыточными. Вместе с тем в Республике Беларусь, даже при определенной критике проводимой ими политики, наоборот, в 1998 г. ни один из действовавших в стране коммерческих банков не был убыточным, а доля долгосрочных кредитов в их общем объеме составила 30%.

Центральные (национальные) банки стран СНГ осуществляют системные и целенаправленные меры по привлечению инвестиций в свои государства. Они участвуют в разработке программ и проектов по приоритетным направлениям использования инвестиций. В рамках этих программ осуществляется взаимодействие правительств, центробанков, министерств финансов, экономики, специальных органов по инвестициям.

В России в 1995 г. была принята Программа по привлечению инвестиций в экономику страны, а также создан Координационный совет при Правительстве по привлечению иностранных инвестиций. В 1996 г. была принята Программа привлечения инвестиций в Республику Беларусь сроком на 10 лет, где заложен целевой показатель — привлечение инвестиций на сумму в 50 млрд. долл. В Грузии была принята государственная программа инвестиций на 1996—2000 гг., охватывающая 32 проекта, создан Инвестиционный совет под руководством Президента страны. В Молдове разработана государственная программа по привлечению иностранных инвестиций в национальную экономику. В Казахстане создан Госкомитет по инвестициям, а приоритетными направлениями в реальной экономике являются строительство экспортного трубопровода, стабилизация и наращивание добычи нефти в перспективных месторождениях. В Украине осуществляется программа привлечения прямых иностранных инвестиций в 11 отраслей экономики, в том числе в сельское хозяйство,

энергетику, легкую промышленность, машиностроение и транспорт. В Узбекистане определены 10 приоритетных направлений, включающих ведущие отрасли экономики.

Конкретные меры, принятые в последнее время в ряде стран СНГ, направлены на активизацию инвестиционных процессов, а в деятельности центробанков наметился переход от рестриктивной политики к более сбалансированной, позволяющей поддерживать кредитными ресурсами реальное производство.

Анализ деятельности центральных (национальных) банков стран СНГ показывает, что центробанки стараются оказывать заметное влияние на формирование благоприятного инвестиционного климата для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, в то время как конкретные механизмы и их эффективность разнятся, в зависимости от внутренних условий развития в странах, общей макроэкономической обстановки, уровня зрелости рыночных отношений, степени стабильности банковской системы, статуса самих центральных банков.

Большое значение для решения проблем стимулирования инвестиций, особенно иностранных, имеют методы валютного регулирования, курсовая политика центробанков, регулирование деятельности нерезидентов на валютном рынке страны, стимулирование привлечения валютных сбережений физических и юридических лиц в коммерческие банки.

Вкладом центральных банков государств СНГ в привлечение и рост инвестиций становится: эффективное использование косвенных методов содействия развитию реального сектора экономики; маневрирование процентными ставками и нормами резервирования; гибкие условия рефинансирования коммерческих банков в зависимости от адресности предоставляемых кредитов; сближение уровня доходности финансовой сферы и реальной экономики.

Центральные банки своей политикой во многом определяют эффективность инвестиционных процессов в реальной экономике. Выполнение ими функций по обеспечению денежного обращения и сдерживанию инфляции, поддержанию национальной валюты и обменного курса является необходимым условием мобилизации средств в странах и их привлечения с международных рынков капитала для осуществления расширенного воспроизводства. Исключительно

важны для развития инвестиционной деятельности действия центральных банков стран СНГ по укреплению национальных финансовых систем и их способности быстро реагировать на меняющиеся тенденции и условия внутри стран и в мире.

10.3. Долгосрочное инвестирование в странах Содружества

Базовым изменением в банковском секторе СНГ в 90-е годы был переход от плановой экономики к рыночным устоям. Этот многогранный процесс включал в себя как институциональные изменения — прежде всего формирование двухуровневой банковской системы с кардинально иной ролью центральных (национальных) банков, так и установление принципиально иных по сравнению с плановым хозяйством взаимоотношений банков с экономикой в целом. Основными принципами в осуществлении инвестиционной политики банков в Содружестве являются: доходность, прибыльность, безопасность, надежность. Реалии финансового рынка СНГ обязывают к адекватности риск-менеджмента для обеспечения оптимального для банков соотношения доходности и ликвидности.

Исходя из этих условий в переходный период, преобладающей тенденцией в Содружестве является краткосрочное кредитование инвестиционных проектов. Динамика объемов долгосрочных кредитов коммерческих банков наблюдается в сторону их увеличения, но доля их тем не менее к общему объему кредитования остается незначительной.

В 1999 г. общий объем долгосрочных кредитов коммерческих банков в СНГ (по странам, представляющим статотчетность) составил 5,04 млрд долл. Наибольшие объемы долгосрочных кредитов осуществили: Россия — 3,04 млрд долл.; Беларусь — 691,0 млн долл.; Украина — 648,3 млн долларов; Казахстан — 584,9 млн долл. (табл. 17).

В соответствии с концепцией долгосрочного кредитования, как наиболее эффективного механизма инвестирования, реальной экономики и рекомендациями девятого Международного банковского конгресса (МБК-2000) было бы целесообразно:

Таблица 17

Объем долгосрочных кредитов коммерческих банков стран СНГ
(млн долл.)

Страна	1995	1996	1997	1998	1999
Азербайджан	41,7	33,5	27,3	9,3	10,8
Армения	0,2	0,3	0,1	41,3	61,9
Беларусь	95,5	220,7	469,2	1832,1	691,0
Грузия			2,8	27,2	
Казахстан	59,1		88,1	450,4	584,9
Киргизия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Молдова	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Россия	3908,7	1184,4	1814,9	4857,9	3037,6
Таджикистан		4,8	6,2	6,5	3,9
Туркменистан					
Узбекистан	157,7	368,6			
Украина		244,4	415,3	668,6	648,3
Всего по СНГ	4262,9	2056,7	2824,0	7893,3	5038,5

Источник. Материалы Межгосбанка СНГ.

1. Кредитным организациям СНГ:

В качестве приоритетных направлений взаимодействия с реальным сектором экономики рассматривать:

кредитование экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств;

участие в инвестиционных проектах развития инновационных технологий;

развитие кредитных операций с розничными клиентами — кредитования малого и среднего бизнеса, жилищного строительства (ипотеки) и потребительского кредита;

наращивание капитала и привлечение стратегических инвесторов, в том числе нерезидентов.

2. Правительствам стран Содружества:

Продолжить осуществление мер по активизации инвестиционной деятельности, повышению занятости и платежеспособного спроса населения, оздоровлению системы государственных финансов.

Создать условия для привлечения капитала, в том числе иностранного, в экономику и ее банковский сектор.

Принять меры по повышению информационной прозрачности всех организаций путем внедрения международных стандартов бухгалтерского учета.

Рыночная экономика предполагает наличие весьма тесной зависимости между функционированием реальной экономики и банковской системы. Создание банка, его полноценная деятельность невозможны без промышленного капитала, а работа даже самого небольшого предприятия немыслима без надлежащего банковского обслуживания — в этом и состоит основа интеграции банковских и промышленных капиталов. По сути, развитие промышленности и банковской сферы идет взаимосвязано, по большому счету они созданы друг для друга. Изменения в реальной экономике существенно влияют на состояние, формы и методы осуществления банковской деятельности ровно так же, как эффективность банковской системы отражается на реальной экономике.

Экономика стран СНГ вошла в рыночные отношения с достаточно развитой промышленностью и банковской сферой. Несмотря на все присущие им недостатки, именно банки СССР с их многочисленными отделениями на всей территории Содружества составили костяк нынешней банковской системы стран СНГ. Большинство передовых промышленных предприятий, созданных до начала реформ, смогли эволюционно и в целом неплохо адаптироваться к новым условиям хозяйствования, сохранить и даже упрочить свои позиции на рынке. Однако на старте реформ подобный сценарий развития не принимался во внимание. В результате появились банки, изначально ориентировавшиеся в своей деятельности на торгово-посреднические и валютные операции. Предприятия реальной экономики, испытывая острый дефицит платежных средств, стали широко применять бартерный обмен и поэтому практически не пользовались услугами банков. В подобных условиях речь не могла идти в принципе об интеграции банковских и промышленных капиталов [81].

Хотя по истечении первых лет реформирования российской экономики банки уже располагали значительными капиталами, они практически не вкладывали их в реальный сектор. В свою очередь промышленные предприятия, испытывая острую нехватку финансовых средств, крайне редко и неохотно обращались за инвестиционной помощью к банкам, в том

числе в силу крайне невыгодных для них условий сотрудничества. Для промышленных предприятий это явилось одной из причин инвестиционного коллапса, а для банков — двух серьезных кризисов (1995 и 1998 гг.)*.

Сегодня банки продолжают сетовать на отсутствие привлекательных сфер вложения своих капиталов в реальной экономике и их высокую рискованность. В то же время подавляющую часть пассивов (по оценкам, почти 40%) банки формируют за счет средств предприятий и организаций, населения, внебюджетных фондов и не считают это рискованным. В первую очередь это происходит потому, что иных серьезных источников формирования ресурсной базы банковского сектора пока просто не существует. Одновременно банки практически исчерпали возможности получения основной доли доходов на финансовом рынке. В связи с этим альянс реальной экономики и банковского сектора обречен на взаимность.

Промышленные предприятия, не без оснований, указывают на недоступность банковских ресурсов, преимущественно спекулятивный характер банковских капиталов. Однако сами хозяйствующие структуры не всегда эффективно расходуют финансовые ресурсы. Прохладные отношения банков к реальной экономике и обратная неприязнь строятся именно в этой плоскости.

В условиях глобальной деформации, в экономике стран СНГ, масштабы сотрудничества между банками и промышленными предприятиями остаются подверженными значительным колебаниям. Эти процессы не способствуют интеграции капиталов двух важнейших секторов экономики. К сожалению, практически и сегодня не наблюдается существенных позитивных подвижек в этой сфере. Это обстоятельство убеждает, что благоприятная среда для гармонизации взаимоотношений банковских и промышленных капиталов формируется, но этот процесс идет, естественно, медленно и эволюционно. Любые революции в этой сфере, как уже не раз бывало, приводят к катастрофическим результатам.

Долгосрочный кредит относится к числу важнейших методов интеграции банковского и промышленного капиталов.

* Гусева К.Н. Долгосрочное кредитование как метод интеграции банковского и промышленного капитала // Деньги и кредит. — 2000. — №7.

По своей роли в развитии интеграционных процессов на рынке капитала он существенно превосходит краткосрочные кредиты, способные лишь на незначительное время соединить интересы банкира и промышленника. Если краткосрочные кредиты банка постоянно находятся в обороте промышленного предприятия, между кредитором и ссудополучателем возникают определенные интеграционные связи. Однако вряд ли это может привести к реальной интеграции капиталов, поскольку краткосрочные кредиты обслуживают потребности промышленника ограниченное время, авансируя его на кратковременные нужды, а затем возвращаются в банк. Даже при неоднократном возобновлении краткосрочного кредитования ситуация, по сути, не меняется, что не позволяет производителю решать свои стратегические инновационно-инвестиционные задачи.

Долгосрочные кредиты — принципиально иное дело. В случае их участия в воспроизводственном процессе фактически формируются интеграционные связи между предприятием и банком, что обуславливается длительными сроками кредитования и, главное, целями, которые реализуются с их помощью. При осуществлении инвестиционных проектов банк фактически становится их финансовым соисполнителем. Сам факт заимствования на длительный период времени, характер складывающихся отношений по поводу возврата ссуд, уплаты по ним процентов, динамика развития при этом предприятия позволяют взаимно оценить деловые качества партнеров и их экономическую устойчивость. В случае успешного выполнения сторонами кредитных обязательств может быть заложена экономическая основа для сотрудничества на более высоком уровне качества. Создаются предпосылки для создания партнерами таких организационных форм хозяйствования, как финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации. Особенно привлекательна такая модель развития для экономики государств Содружества.

Однако для ряда предприятий реальной экономики стран СНГ характерно то, что они не заинтересованы, а в некоторых случаях и боятся изменений в сложившемся составе акционеров и крайне неохотно идут на выпуск дополнительных акций с целью привлечения остро необходимых инвестиционных ресурсов, опасаясь, тоже не без оснований, нежелательных последствий изменений в структуре собственности.

В связи с этим, к сожалению, за годы экономических преобразований в СНГ, по существу, не произошло становления рынка долгосрочных кредитов. До 1991 г. в СССР примерно четверть совокупных кредитных вложений в народное хозяйство предоставлялась на долговременной основе. В 90-е годы реформ этот показатель в ряде стран СНГ составлял 3—5%, что означает, по сути, отсутствие интеграции и системного взаимодействия промышленного и банковского капиталов.

Сложившаяся ситуация многофакторна, но попробуем выделить наиболее значимые причины, тормозившие в годы реформ реализацию потенциала долгосрочных кредитов:

- существенно ухудшились важнейшие качественные и количественные параметры, характеризующие состояние инвестиционной сферы (инновационная, технологическая, воспроизводственная структура инвестиций), что объективно снижает возможности использования долгосрочных кредитов;
- проведение приватизации не способствовало усилению интеграции банковского и промышленного капитала посредством долгосрочного кредитования, так как средства от нее не были канализированы в реальный сектор экономики;
- распределение централизованных инвестиционных ресурсов не было оптимальным;
- отсутствовали четкие государственные приоритеты инвестиционно-инновационной структурной политики (очевидно, что государственное, включая бюджетное, инвестирование, осуществляемое даже в незначительных объемах, является весьма важным ориентиром для инвесторов и банков).

В России активность банков в части финансовой интеграции с предприятиями реального сектора экономики до последнего времени в значительной мере формировалась под воздействием масштабного направления их активов на рынок государственных ценных бумаг (ГКО). Более трети всех вложений в ГКО приходилось на долю крупнейших российских банков, в то время как именно они могли стать наиболее значимыми операторами на рынке долгосрочных кредитов в реальную экономику.

Усиление интеграции банковского и промышленного капитала невозможно без определения и строгого соблюдения приоритетов социально-экономического развития страны, их обязательного учета при составлении и реализации инвестиционных программ и проектов любого уровня. В этой связи, во-первых, для эффективной интеграции банковского и промышленного капитала целесообразно определение иерархии приоритетов отраслей экономики с позиций привлечения на их развитие кредитов коммерческих банков.

Во-вторых, необходимо выделить те сегменты экономики, которые будут находиться исключительно в зоне безвозвратного финансирования и преимущественно с инвестиционной поддержки со стороны государства.

В-третьих, на основе индикативного планирования и прогнозирования необходимо очертить круг отраслей, в которых при соответствующих благоприятных условиях интеграционные процессы могут усилиться, и вложения банковского капитала в них возможны в долгосрочной перспективе.

Реализация мер по стимулированию долгосрочного кредитования с целью усиления его роли как метода интеграции банковского и промышленного капитала должна предшествовать разработке целостной программы инвестиционно-инновационной стратегии страны. Основная ставка должна быть сделана на национального инвестора, и пока для этого не будут созданы оптимальные условия в экономике, обращающиеся вне реального производства внутренние финансовые средства в него не попадут.

При благоприятном развитии процессов потребуются четкая государственная инвестиционная стратегия по отбору эффективных программ и проектов и их надежному сопровождению. Потребуется усовершенствовать систему льгот по налогообложению реинвестируемой прибыли и обеспечить ее целевое использование. Отмена взимания налогов с той части доходов предприятий, которая направляется на инвестиции, создает иллюзию расширения инвестиционных возможностей самофинансирования, снижения потребности в заемных средствах, а значит, и отсутствия предпосылок для интеграции банковских и промышленных капиталов. На самом деле без надлежащего контроля за использованием реинвестируемой прибыли и достаточных мотиваций у производителей

к обновлению производственного аппарата подобная мера не даст ожидаемой интенсификации инвестиционной деятельности. Целесообразно одновременно с освобождением реинвестируемой прибыли от налогов использовать резервирование этих средств на специальных счетах банков, обеспечив тем самым предприятиям возможность накапливать средства на инвестиционные цели, а банкам — вовлекать дополнительные ресурсы для долгосрочного кредитования инвестиций. Такая практика может стать существенным шагом к интеграции банковских и промышленных капиталов.

Банки, в соответствии с предлагаемой схемой, будут кредитовать предприятия реального сектора в рамках конкретных инвестиционных программ и проектов на протяжении всего периода их осуществления, но только по мере накопления средств. Например, начиная с того момента, когда их размер на инвестиционных резервных счетах достигнет 30—50%, предусмотренных по проекту. Банки смогут осуществлять контроль за целевым использованием средств с этих счетов.

Предприятия, как правило, не могут обеспечить финансирование крупного инвестиционного проекта за счет реинвестируемой прибыли, полученной по итогам одного года и вынуждены накапливать ее в течение ряда лет. До начала осуществления проекта эти средства будут находиться в обороте банков, обеспечивая им дополнительный доход, расширяя их инвестиционные возможности и выполняя залоговую функцию возврата кредитов. Такой порядок привлекателен для банков, а для предприятий он, по сути, единственно возможный и наиболее эффективный.

Диапазон размеров предоставляемых льгот должен зависеть от степени приоритетности отраслей, программ и проектов, кредитруемых банками на долгосрочной основе. Он должен устанавливаться до начала осуществления проекта и, в соответствии с «дедушкиной оговоркой», не меняться в процессе его реализации.

Во всех странах СНГ уже сформировались группы банков, различающихся не только по уровню финансовой устойчивости, но и по спектру инвестиционных намерений. Отдельные банки, обладающие достаточными капиталами, уже инвестируют реальные проекты и относят этот вид деятельности к разряду приоритетных. Они создали для этих целей специаль-

ные инвестиционные подразделения. В перспективе такие банки, работающие с реальным сектором экономики, могут составить основу сети специализированных инвестиционных банков.

В России, например, крупнейший коммерческий Альфа-банк успешно работает с инвестиционными проектами в реальном секторе экономики. Альфа-банк является уполномоченным банком в Иркутской области по выдаче льготных сельхозкредитов. По итогам работы в 1999 г. банк полностью и в срок произвел возврат бюджетных средств, и это сыграло решающую роль в выборе Минсельхозом партнера на 2000 г. Сегодня только в Иркутской области банком заключено договоров льготного кредитования на сумму свыше 64 млн руб. под 16,75% годовых. Первый транш составил 34130 тыс. руб., эти деньги уже получены предприятиями. Сельскохозяйственные товаропроизводители из этой суммы получили 10 млн руб., в то время как переработчики — более 24 млн. Все деньги тем не менее поступили в сельское хозяйство, поскольку переработчики, согласно договору, обязаны направлять кредит на закупку сырья. Кредиты получило большинство крупных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий Иркутской области. Работа по такой схеме уже идет третий год — эффект очень ощутимый. Сельхозпредприятия получают от ОАО «Молоко» (Иркутск) средства на закупку семян, техники, горюче-смазочных материалов, а ОАО «Молоко» получает продукцию. Таким образом, восстанавливается разорванная прежде производственная цепочка.

Сейчас Главное управление сельского хозяйства Иркутской области готовит список получателей льготных кредитов второго транша. Он составит 50 млн руб. Однако в Альфа-банке подчеркивают, что получить деньги могут далеко не все желающие: льготные кредиты выдаются только тем предприятиям, которые соответствуют критериям, принятым в банке. А хорошую кредитную историю, крепкое финансовое положение имеют немногие участники этой сферы бизнеса. Для тех, кто не выдерживает требований банка, сумма кредита может быть уменьшена, некоторым из них в выдаче льготного кредита вообще могут отказать. Схему кредитования сельского хозяйства через коммерческие банки по праву можно назвать уникальной, поскольку в ней сочетаются современные

финансовые инструменты и натуральная природа крестьянского труда. И если на первой стадии работают механизмы современного рынка — кредитование предприятий, имеющих хорошую платежеспособность и наличие ликвидного залога, то на последующей эти средства фактически преобразуются в товарный кредит (ГСМ, семена, запчасти и т. д.) с таким же возвратом (сырье для переработчиков). Как показывает практика, эта схема оказалась не только жизнеспособной, но и весьма успешной, во всяком случае сельское хозяйство Иркутской области, несмотря на неурожайные годы, перестало быть убыточным. В 2001 г. прогнозируется положительная рентабельность в 70% хозяйств (по итогам 2000 г. таковых было 50%).

10.4. Банк России и инвестиционные процессы

Банк России в 2000 г. ставил своей целью опосредованно через свои операции воздействовать на снижение процентных ставок денежного рынка до уровня, стимулирующего спрос на заемные ресурсы со стороны реального сектора. Денежно-кредитная политика Банка России содействовала плавному понижению процентных ставок, а наличие свободных ресурсов в банковском секторе — постепенному снижению кредитных рисков и общему улучшению экономической ситуации, что обусловило сокращение средневзвешенных ставок по кредитам, предоставленным юридическим лицам коммерческими банками на сроки до года, с 34 до 20,9%.

Увеличение денежных доходов населения и сокращение их доли, расходуемой на покупку иностранной валюты, создали благоприятные условия для ускорения темпов прироста вкладов населения в банках в реальном выражении: если в 1999 г. этот показатель составил 5,0%, то в 2000 г. — 21,5%. В структуре расходов населения постепенно возрастает доля средств, используемых на увеличение вкладов в банках. В 1999 г. этот показатель составил 3,5%, а в 2000 г. — 4,3% от объема денежных доходов населения. В Сбербанке России сосредоточено более 80% общего объема вкладов населения

в рублях, однако в 2000 г. в отличие от предыдущего года опережающими темпами увеличивается совокупный объем вкладов в остальных коммерческих банках, что дает основания говорить о наметившихся признаках постепенного восстановления доверия населения к банковской системе в целом.

В целях создания условий для стимулирования инвестирования банками предприятий реального сектора экономики Банком России был разработан механизм предоставления банкам кредитов, обеспеченных залогом и поручительствами, в соответствии с которым Банк России предполагает принимать в обеспечение кредитов, предоставленных банкам, отвечающим установленным Банком России требованиям, залог (в виде залога) векселей, прав требований по кредитным договорам финансово-устойчивых предприятий и организаций. Банк России приступил к осуществлению «пилотного» проекта по реализации указанного механизма рефинансирования на базе Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Санкт-Петербургу [81].

Высокая инвестиционная активность, рост производства товаров и услуг, увеличение реальных доходов населения, действие позитивных тенденций во внешнеэкономической сфере, оздоровление бюджетной ситуации, спокойное развитие событий на внутреннем финансовом рынке являлись важнейшими характеристиками ситуации в российской экономике 2000 г.

Итоги 2000 г. подтвердили, что действия Банка России и Правительства Российской Федерации, направленные на реструктуризацию банковской системы и улучшение положения в банковской сфере, дали свои определенные положительные результаты и позволили закрепить и развить позитивные тенденции, начало которым было положено в 1999 г.

При всей значимости в 2000 г. внешнеэкономических факторов основой для дальнейшего успешного развития российской экономики является накопленный за последние годы позитивный потенциал внутренних факторов, таких,

как: улучшение финансового положения предприятий, которое способствует снижению рисков, связанных с кредитова-

нием, рост заинтересованности в техническом перевооружении производства, способствующий повышению инвестиционной активности;

взвешенная денежно-кредитная политика, которая способствует снижению инфляционных ожиданий и обеспечивает поддержку экономического роста;

политика плавающего валютного курса, повышающая степень эффективности денежно-кредитной политики, позволяет сохранить и накапливать золотовалютные резервы, обеспечивая запас макроэкономической стабильности;

улучшение бюджетной дисциплины и повышение собираемости налогов, содействующее улучшению макроэкономической ситуации;

проведение налоговой реформы, которое формирует основу для нахождения эффективного соотношения между стимулирующей и фискальной ролью налогов, создания условий для улучшения инвестиционного климата.

Перспективный экономический рост будет базироваться в определенной степени на задействовании новых производственных мощностей, введенных на основе инвестиций 1999–2000 гг. Существенное влияние на формирование совокупного спроса в экономике будет оказывать рост инвестиций в основной капитал, который, впервые за годы реформ, начался в России с 1998 г. и составил в 1999 г. 5,3% (по отношению к предыдущему году, в постоянных ценах), а в 2000 г. — уже 17,7% соответственно. По оценкам, они могут в дальнейшем увеличиться за год на 7–12%. Хотя, объективности ради, следует отметить, что фактический их объем крайне мал и составил в 2000 г. всего 31% уровня 1991 г.

Улучшение производственных и финансовых показателей деятельности предприятий и организаций, произошедшее в 1999–2000 гг., позволяет инвесторам и кредиторам оценивать вложения в реальный сектор экономики как менее рискованные. Для сохранения высокого уровня инвестиций необходима активная государственная политика, направленная на обеспечение благоприятных правовых, экономических и финансовых условий для долгосрочного вложения капиталов в реальный сектор экономики. Упрощение налоговой системы, существенное снижение налогового бремени, создание равных условий конкуренции, а также снижение администра-

тивных барьеров для экономической деятельности являются необходимыми элементами создания благоприятного инвестиционного климата.

Особое значение в переориентации имеющихся свободных финансовых ресурсов на цели инвестирования в реальную экономику имеет усиление роли банков как финансовых посредников. Очевидно, что в складывающихся новых экономических условиях, когда риски снизились и продолжают снижаться, формируются предпосылки для повышения посреднической роли банков.

Главное значение для активизации инвестиционной деятельности будет иметь процентная политика Банка России, ориентированная на поддержание реальных процентных ставок на уровне, стимулирующем расширение спроса на заемные ресурсы. Продолжение Банком России политики плавающего валютного курса будет способствовать дальнейшему росту золотовалютных резервов, стабильности финансовой системы, формированию показателей платежного баланса, соответствующих эффективному функционированию экономики, что позволит увеличить доверие к проводимой денежно-кредитной политике, улучшить инвестиционный климат. В этих условиях расширение внутренней инвестиционной активности будет способствовать притоку иностранного капитала в российскую экономику, что может стать важным фактором будущего экономического роста.

Потенциальными источниками долгосрочных ресурсов, мобилизуемых для финансирования проектов развития, могут стать институциональные инвесторы — паевые инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды, страховые компании. Существенным преимуществом использования страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов как финансовых посредников в процессе трансформации сбережений в инвестиции является определенная предсказуемость предстоящих выплат, поэтому эти финансовые институты, возможно, более, чем какие-либо другие, склонны осуществлять долгосрочное инвестирование.

Одним из элементов системы финансовых институтов, ориентированных на финансирование инновационных разработок новых перспективных товаров и технологий, могут стать фонды венчурного капитала, особенностью которых яв-

ляется готовность к финансовой поддержке проектов, с одной стороны, обещающих высокие доходы, но с другой — связанных со значительным риском.

10.5. Опыт Национального банка Республики Беларусь

Республикой Беларусь в качестве экономической модели была принята социально ориентированная рыночная экономика. Это европейская модель развития, предполагающая активную роль государства в регулировании социально-экономических процессов, обеспечение высокой степени социальной защиты населения.

В республике ежегодно разрабатывается и реализуется Государственная инвестиционная программа. Эта работа проводится в два этапа: разрабатывается годовой прогноз социально-экономического развития за счет всех источников финансирования, а затем Советом Министров утверждается Государственная инвестиционная программа, финансируемая за счет средств республиканского бюджета.

В части сохранения роли бюджетного финансирования следует отметить, что основная часть бюджетных средств направляется на решение неотложных проблем социальной сферы, не менее 10 % — в производственную сферу на конкурсной и возвратной основе, в первую очередь для создания и развития производств, основанных на инновационных технологиях.

Существенную и созидательную роль в активизации инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики Беларуси играет Национальный банк. Размеры кредитной эмиссии Нацбанка были ограничены, и она осуществлялась с целью финансирования приоритетных отраслей народного хозяйства, прежде всего жилищного строительства и АПК.

С 2000 г. Национальный банк оставил за собой только кредитование дефицита бюджета, а обеспечение кредитными ресурсами народного хозяйства осуществляется банками на безэмиссионной основе. Это стало возможным благодаря

системной работе по укреплению банковской системы. С 1996 по 2000 г. ее суммарный собственный капитал в реальном выражении возрос более чем в 2,1 раза. И несмотря на то что финансовый потенциал банков республики еще не достиг той величины, которая бы позволяла им работать на уровне мировых стандартов, денежно-кредитная политика ужесточается и проводится в интересах сохранения дальнейшего экономического роста.

Во второй половине 90-х годов были обеспечены оптимальные темпы экономического роста, переломлена тенденция к снижению уровня жизни населения, удалось обеспечить постепенное снижение темпов инфляции и девальвации. В целом за период 1996—2000 гг. прирост реального ВВП составил около 36%, реальные доходы населения возросли почти на 71%, среднегодовой темп инфляции (по дефлятору ВВП) был снижен в 5,4 раза. Сопоставив динамику экономического развития Республики Беларусь с результатами, достигнутыми в других странах СНГ, можно констатировать, что Беларусь развивалась динамично. Например, производство ВВП в России составило в 2000 г. 68% уровня 1991 г., в Украине — около 47%, а в Беларуси — 90%. Очень важно, что результаты были достигнуты без увеличения размера государственного внешнего долга. Наоборот, он в целом сократился, с 1,5 млрд долл. на конец 1995 г. до 815 млн долл. на 1 января 2001 г.

Нацбанком Беларуси была оказана оптимальная кредитная поддержка народному хозяйству. Индикативные параметры, доводимые до банков в рамках выполнения решений правительства по финансовой поддержке весенне-полевых и уборочных работ, государственных закупок сельскохозяйственной продукции и продовольствия в целом выполнялись. Всего за 2000 г. на эти цели банками были предоставлены кредиты на сумму более 230 млрд белорусских руб. и в иностранной валюте — более чем на 122 млн долл.

За счет оказания банками на консорциальной основе кредитной поддержки ПО «Гомсельмашу» в размере свыше 7 млн долл. было обеспечено производство 300 комбайнов и поставка их в установленные сроки агропромышленному комплексу республики, что содействовало своевременному проведению уборочных работ.

Одним из наиболее важных положительных результатов денежно-кредитной политики 2000 г. является переход к единому валютному курсу. Ликвидация системы множественных обменных курсов и расширение сферы использования белорусского рубля во внешней торговле благоприятно повлияли на условия осуществления внешнеэкономической деятельности белорусскими предприятиями. Улучшилось положение экспортеров в связи с устранением дополнительного «налога», связанного с необходимостью продажи части валютной выручки по заниженному обменному курсу. Кроме того, переход к единому валютному курсу, с одной стороны, обеспечил устранение экономических предпосылок для развития теневых отношений в валютной сфере, с другой — создал необходимые условия для достижения высокой транспарентности и контролируемости валютного рынка.

Однако ряд банков Беларуси систематически не выполнял рекомендации Национального банка относительно структуры активов.

Отдельные банки не выполняли директивы Национального банка, работали без учета государственных интересов республики или даже вразрез с ними. При этом изобретались разного рода хитроумные схемы, с тем чтобы уйти от ответственности. Однако теперь, в соответствии с новым Банковским кодексом, а также Законом об экономической несостоятельности и банкротстве, арсенал имеющихся мер регулирования Национального банка существенно расширяется. Банки, не выполняющие доводимые установки и нарушающие действующее законодательство, будут лишаться лицензий.

В 2000 г. была завершена разработка Банковского кодекса, который вступил в действие с 1 января 2001 г. Среди нововведений, содержащихся в Кодексе, необходимо отметить следующие: конкретизирован перечень банковских операций, даны их описание и характеристики; уточнены процедуры создания, лицензирования, реорганизации и ликвидации банков; расширены права Национального банка в области банковского регулирования и надзора. Всего за 2000 г. разработано и принято Правлением Нацбанка более 70 нормативных актов, Советом директоров — почти 90, направленных на совершенствование банковской деятельности в Беларуси.

В целях защиты интересов вкладчиков разработан и находится на рассмотрении Совета Министров проект Закона «О гарантировании возврата банковских вкладов физических лиц». Данный закон определяет правовые основы гарантирования возврата вкладов граждан и регламентирует права физических лиц по защите и возмещению вложенных средств.

Важнейшей задачей, решаемой банковской системой Беларуси, является направление денежных потоков в эффективные сектора реальной экономики. Учитывая сложное финансовое состояние ряда предприятий, кредитные операции не всегда являются самыми надежными и доходными, однако эффективная кредитная поддержка клиентов банка в среднесрочной и долгосрочной перспективе будет способствовать подъему национальной экономики и, как результат, повышению устойчивости и надежности самой банковской системы Республики Беларусь.

11. Инвестиции и гармонизация бухгалтерского учета в СНГ

Развитие инвестиционной деятельности, потребности функционирования многонациональных компаний Содружества, совместных предприятий, ФПГ и ТНК, а также движение капитала вызывает необходимость соответствующего информационно-организационного обеспечения, в том числе выработки минимально-исходных требований к регламенту организаций и ведению бухгалтерского учета, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, организации аудиторской деятельности, ориентированных на сближение и гармонизацию национальных систем учета и аудита с принципиальными положениями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и международных стандартов аудита (МСА).

С этой целью министерствами финансов стран Содружества совместно с Исполнительным комитетом СНГ был подготовлен **Пакет документов по гармонизации бухгалтерского учета в СНГ**. Пакет содержит:

- 1) основные принципы бухгалтерской (финансовой) отчетности в государствах — участниках СНГ;
- 2) общие положения по формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций в государствах — участниках СНГ;
- 3) положение о Координационном совете по бухгалтерскому учету при Исполнительном комитете Содружества Независимых Государств.

Вышеозначенные документы разработаны в целях привлечения и эффективного размещения инвестиций в экономику

государств — участников СНГ и формирования объективной и достоверной информации в соответствии с международными стандартами о финансовом и имущественном состоянии межгосударственных компаний Содружества и финансовых результатах их деятельности, признаваемой на экономическом пространстве СНГ [109].

Успешная реализация задач по гармонизации систем бухгалтерского учета и аудита на территории государств — членов Содружества требует в первую очередь утверждения общих подходов к ведению бухгалтерского учета, а также минимальных требований к составлению бухгалтерской отчетности, что и нашло свое отражение в представленных документах.

11.1. Основные принципы бухгалтерской (финансовой) отчетности в государствах — участниках СНГ

Основные принципы бухгалтерской (финансовой) отчетности в государствах — участниках СНГ разработаны в целях обеспечения формирования унифицированных положений и объема информации о финансовом, имущественном состоянии хозяйствующих субъектов в бухгалтерской отчетности одинаково интерпретируемой во всех государствах — участниках СНГ [77].

Государственным финансовым и другим уполномоченным органам государств — участников Содружества Независимых Государств при разработке национальных стандартов бухгалтерского учета рекомендуется исходить из следующих основных принципов бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, базирующихся на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО):

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из документов, образующих единое целое и взаимно увязанных, — бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств и пояснений к ним.

2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть полна:

инвесторам, заинтересованным в информации о рисках и доходности;

акционерам, заинтересованным в информации, которая позволит им оценить способность организации выплачивать дивиденды;

работникам и их представителям, заинтересованным в информации о стабильности и рентабельности работодателей, способности организации обеспечивать их заработной платой, социальными пособиями и возможностью дальнейшей работы;

кредиторам, заинтересованным в информации, которая позволяет определить, будут ли займы и причитающиеся проценты выплачены вовремя;

поставщикам и другим коммерческим контрагентам, заинтересованным в информации, которая дает возможность определить, будет ли сумма, которая причитается им, выплачена вовремя;

клиентам, заинтересованным в информации о непрерывности деятельности организации, особенно когда они имеют долгосрочные соглашения или зависят от данной организации;

общественности, заинтересованной в информации о направлениях развития и достижениях организации, сферах ее деятельности;

правительствам и правительственным учреждениям, заинтересованным в информации, необходимой для регулирования деятельности организаций, определения политики налогообложения, а также для расчета национального дохода и других аналогичных статистических показателей.

3. Руководство организации заинтересовано в информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако руководство организации имеет доступ к дополнительной управленческой и финансовой информации, которая помогает планированию, принятию решений и контролю. Формы и содержание такой дополнительной информации определяются руководством организации.

4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации и его изменениях, а также финансовых результатах ее деятельности.

Достоверной считается бухгалтерская (финансовая) отчетность, подготовленная исходя из правил бухгалтерского учета и отчетности, установленных в государствах — участниках СНГ. Государства признают необходимость осуществить меры для перехода к интерпретации достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности исходя из качества картины финансового положения организации на отчетную дату и финансовых результатов ее деятельности за отчетный период.

Если при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности применение настоящих основных принципов недостаточно для формирования полного представления о финансовом положении организации, а также финансовых результатах ее деятельности, то в бухгалтерскую (финансовую) отчетность организации включаются соответствующие дополнительные данные.

5. При формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности организации исходят из следующих принципов:

обособленности имущества — имущество и обязательства организации существуют отдельно от имущества и обязательств собственников этой организации и других организаций;

непрерывности — организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость самоликвидации или существенно-го сокращения деятельности;

начисления — факты хозяйственной деятельности организации (активы, собственный капитал, обязательства, доходы, расходы) относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от времени фактического поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами;

осмотрительности — обеспечение большей готовности к бухгалтерскому учету потерь (расходов) и обязательств, чем доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов;

приоритета содержания перед формой — отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания и условий хозяйствования;

нейтральности — бухгалтерская (финансовая) отчетность не должна делать акцентов на удовлетворении интересов одних групп пользователей перед другими.

Перечень основополагающих принципов, приведенных в настоящем пункте, не является исчерпывающим. Органы государств — участников Содружества могут использовать и другие принципы, например достоверности, существенности, полноты представления информации и т. д.

6. Информация, включаемая организациями в бухгалтерскую (финансовую) отчетность, должна быть понятной, отвечать потребностям пользователей, быть правильной и сравнимой.

11.2. Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в коммерческих организациях государств — участников СНГ

Исходя из основных принципов бухгалтерской отчетности определены требования к порядку формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций в государствах Содружества и разработаны **Общие положения по формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций государств — участников СНГ**, позволяющие обеспечить признаваемость, прозрачность и соответствие международным стандартам финансовой отчетности, основанные на единых требованиях: к формату бухгалтерской отчетности; содержанию показателей бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках; к правилам оценки статей бухгалтерской отчетности.

Рассматриваемый межгосударственный документ включает в себя:

1. Общие требования к оформлению бухгалтерской (финансовой) отчетности:

бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческой организации должна включать показатели деятельности всех структурных подразделений, в том числе выделенных на отдельные балансы;

показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности должны основываться на данных синтетического и аналитического учета;

организация должна придерживаться принятых настоящими Общими положениями содержания и форм бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств и пояснений к ним от одного отчетного года к другому;

по каждому числовому показателю бухгалтерской (финансовой) отчетности, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные за период, предшествовавший отчетному;

в бухгалтерской (финансовой) отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков (доходов и расходов), кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен правилами бухгалтерского учета в государствах — участниках Содружества;

каждая составляющая бухгалтерской (финансовой) отчетности должна содержать следующие данные: наименование составляющей, отчетную дату или отчетный период, за который составлена бухгалтерская (финансовая) отчетность; фирменное наименование организации, включая указание на ее организационно-правовую форму; ее юридический адрес; валюту бухгалтерской (финансовой) отчетности; формат представления числовых показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности; подписи лиц, ответственных за составление бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2. Содержание бухгалтерского баланса:

бухгалтерский баланс характеризует финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату, в том числе активы, собственный капитал и обязательства организации;

в бухгалтерском балансе активы и обязательства подразделяются в зависимости от срока обращения (погашения) на долгосрочные (свыше 12 месяцев после отчетной даты) и краткосрочные (в течение 12 месяцев после отчетной даты);

оптимизированы числовые показатели бухгалтерского баланса.

3. Содержание отчета о финансовых результатах:

отчет о финансовых результатах должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период;

оптимизированы числовые показатели отчета о финансовых результатах.

4. Содержание отчета о движении денежных средств:

отчет о движении денежных средств должен характеризовать наличие, поступление и расходование денежных средств в организации;

оптимизированы числовые показатели отчета о движении денежных средств;

для целей составления отчета о движении денежных средств деятельность организации признается:

текущей (операционной) — основная деятельность организации, приносящая ей прибыль (доход), а также другие виды деятельности, которые не являются ни инвестиционной, ни финансовой деятельностью;

инвестиционной — деятельность организации по приобретению и продаже долгосрочных активов и других инвестиций, кроме краткосрочных финансовых вложений;

финансовой — деятельность организации, результатом которой являются изменения в величине и составе собственного и заемного капитала организации;

субъекты малого предпринимательства отчет о движении денежных средств могут не составлять;

данный отчет составляется в государствах — участниках СНГ по мере его включения в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности каждого государства — участника СНГ.

5. Содержание пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах:

пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах должны раскрывать учетную политику организации и обеспечивать пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, но которые необходимы пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности для реальной оценки финансового положения организации и финансовых результатов ее деятельности;

в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах должно быть указано, что бухгалтерская (финансовая) отчетность сформирована организацией исходя из действующих в государствах — участниках СНГ правил бухгалтерского учета и отчетности, кроме случаев, когда организация допустила при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности отступления от этих правил. Каждое такое отступление должно быть раскрыто с указанием его причин и результатов. Государства — участники СНГ могут устанавливать исключительные случаи таких отклонений и определять соответствующие особые правила;

оптимизированы дополнительные данные к пояснению бухгалтерского баланса и отчету о финансовых результатах;

в соответствии с правилами государств — участников СНГ бухгалтерская (финансовая) отчетность организации за отчетный год может сопровождаться отчетом ее исполнительного органа (правления, дирекции и т. п.).

6. Правила оценки статей бухгалтерской отчетности.

7. Аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности:

в случаях, предусмотренных правилами государства — участника СНГ, бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту;

аудиторское заключение, выданное по результатам обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, является неотъемлемой частью этой отчетности.

8. Публичность бухгалтерской (финансовой) отчетности:

бухгалтерская (финансовая) отчетность является открытой для ознакомления заинтересованных пользователей;

в случаях, предусмотренных правилами государства — участника СНГ, организация публикует бухгалтерскую (финансовую) отчетность, включая аудиторское заключение о ней.

11.3. Координационный совет по бухгалтерскому учету СНГ

Следует подчеркнуть, что странами Содружества накоплен значительный опыт по координации методологии бухгалтерского учета. Так, начиная с 1993 г. в инициативном порядке

проведено 7 конференций по гармонизации бухгалтерского учета и свыше 10 заседаний рабочих групп представителей министерств финансов и профессиональных (саморегулирующих) организаций стран Содружества. В работе активное участие принимали представители ведущих международных экономических организаций, в том числе Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), Мирового банка, Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

В ходе обсуждений рассматриваемых вопросов вырабатывались подходы к реализации требований международных стандартов в национальных правилах бухгалтерского учета, применительно к имеющимся реалиям развития экономики стран Содружества.

Создание Межгосударственного совета по бухгалтерскому учету стран СНГ было продиктовано самой жизнью и инициативой большинства государств Содружества. Основные задачи Совета, его права, регламент работы и многие другие вопросы в предварительном плане были обсуждены и одобрены на рабочих встречах представителей министерств финансов стран СНГ [89].

Наиболее оптимальной формой осуществления замысла стало создание **Координационного совета по бухгалтерскому учету при Исполнительном комитете Содружества Независимых Государств** (далее — Совет).

Совет был создан в целях осуществления координации действий государств — участников Содружества по вопросам бухгалтерского учета, выработки исходных требований к регламенту организации и ведению бухгалтерского учета, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, организации аудиторской деятельности, а также сближения и гармонизации национальных систем учета и аудита с международными стандартами финансовой отчетности и международными стандартами аудита (МСА).

Совет является координационно-консультативным органом и осуществляет свою деятельность во взаимодействии с другими органами отраслевого сотрудничества и национальными структурами, занимающимися вопросами развития и регулирования бухгалтерского учета. Совет в своей деятельности руководствуется Положением об Экономическом

совете СНГ, Положением об Исполнительном комитете СНГ и настоящим Положением.

Основной задачей Совета является содействие:

в выработке исходных требований к регламенту организации и ведению бухгалтерского учета и аудита в рамках Содружества Независимых Государств;

в сближении и гармонизации национальных систем учета и аудита с положениями МСФО и МСА.

Основными функциями Совета являются:

гармонизация методологической работы уполномоченных органов стран Содружества в области бухгалтерского учета и аудита;

проведение работ по совершенствованию бухгалтерского учета и аудита, выработка единых исходных требований к организации и ведению бухгалтерского учета и аудита, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности;

разработка единых требований к уровню профессиональной квалификации представителей бухгалтерской профессии, единых подходов к принимаемому каждым государством — участником СНГ Кодексу этики профессионального бухгалтера;

участие в разработке проектов межгосударственных актов в области бухгалтерского учета и аудита;

разработка концептуальных подходов к регулированию бухгалтерского учета и аудита государств — участников Содружества;

содействие в обмене информацией в области бухгалтерского учета и аудита на территориях государств — участников Содружества.

Для осуществления своих задач Совет имеет право:

получать от членов Совета информацию по ведению бухгалтерского учета и аудита, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности;

вносить в установленном порядке на рассмотрение Комиссии по экономическим вопросам при Экономическом совете СНГ проекты подготавливаемых им документов;

разрабатывать и утверждать Регламент своей работы, а также вносить в него изменения и дополнения в соответствии с установленным в Содружестве порядком.

В рамках деятельности Совета могут создаваться и функционировать рабочие группы по следующим основным направлениям:

организация бухгалтерского учета коммерческих организаций;

организация бухгалтерского учета бюджетных организаций;

организация бухгалтерского учета в банках;

проведение аудиторской проверки;

переподготовка кадров по бухгалтерскому учету, аудиту;

по другим направлениям.

Рабочие группы создаются для разработки проектов соответствующих документов, вносимых для последующего обсуждения. Совет назначает руководителей рабочих групп и осуществляет контроль за их деятельностью.

В состав Совета входят члены Совета — представители уполномоченных государствами — участниками Содружества органов, регулирующих вопросы бухгалтерского учета. Каждое государство-участник имеет в Совете один голос. Члены Совета имеют одинаковые права.

Экономический совет Содружества Независимых Государств своим решением от 25 мая 2000 г. (Москва) одобрил представленные Исполнительным комитетом СНГ Основные принципы бухгалтерской (финансовой) отчетности в государствах-участниках СНГ и Общие положения формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций в государствах-участниках СНГ и рекомендовал указанные документы правительствам государств Содружества для использования в работе, а также утвердил Положение о Координационном совете по бухгалтерскому учету при Исполнительном комитете Содружества Независимых Государств.

Гармонизация системы бухгалтерского учета — одно из направлений общей работы по интеграции в государствах Содружества, связанных с эффективным размещением инвестиций в экономику этих стран и формированием объективной и достоверной информации о финансовом и имущественном

состоянии межгосударственных компаний в СНГ. Процесс создания ТНК в Содружестве, призванных сыграть важную роль в развитии новых технологий, формировании рыночных механизмов движения товаров, капитала и рабочей силы идет достаточно сложно и одной из причин являлось отсутствие соответствующего регламента по ведению согласованной бухгалтерской отчетности участников ТНК.

С принятием трех рассмотренных документов были созданы оптимальные условия по бухгалтерскому сопровождению межгосударственных инвестиционных проектов и программ в СНГ, а также созданы предпосылки для улучшения инвестиционного климата в Содружестве.

12. Инвестиционно-инновационная стратегия СНГ

12.1. Мировые тенденции развития инновационной деятельности

Интенсивность инновационной деятельности сегодня во многом определяет уровень экономического развития, в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инновационной деятельности.

Инновационная деятельность — по сути процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, продаваемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Экономическая эффективность и рост государств в XXI в. будут определяться ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных составляющих производства во всех сферах экономики и главным образом в промышленности. На долю новых или усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, содержащих новые знания или решения, в развитых странах приходится от 70 до 85% прироста валового внутреннего продукта. Проблемы освоения инновационных технологий в промышленности являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран мира.

Например, инвестиционно-технологическая политика США направлена на:

- инвестирование в создание технологий мирового класса XXI в. в целях поддержки промышленности и развития торговли;

- создание делового климата, при котором будет процветать деятельность частного сектора в области инноваций и повышена конкурентоспособность продукции;

- интеграцию военных и промышленных технологий, способных эффективно решать военные и гражданские задачи;

- обеспечение формирования рабочей силы мирового уровня, способной функционировать в быстро меняющейся и основанной на знаниях экономике;

- разработку и отстаивание национальной технологической политики в целях создания экономической мощи страны.

Опыт развитых стран показывает, что отличительная особенность реализации инновационной политики от осуществления научно-технической политики заключается прежде всего в **инвестиционных ресурсах**, которые необходимо направлять на эти цели. Если в среднем затраты на фундаментальные исследования принять за единицу, то затраты на прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы превышают их в 10 раз. Реализация же инновационной политики (освоение в промышленности новейших технологий, выпуск инновационной продукции и завоевание рынков сбыта) требует вложений в 100 раз больших (по данным Министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации).

Стратегической линией стран — членов Европейского союза (ЕС) в области инновационной деятельности является концентрация **инвестиционных ресурсов** на ключевых направлениях, включающих:

- совершенствование системы **инвестирования инновационной** деятельности предприятий;

- поддержку малых и средних предприятий в целях правовой защиты от незаконного копирования разработанных технологий или выпускаемой продукции;

- введение более совершенного налогового механизма, дающего определенные льготы предприятиям, разрабатывающим и выпускающим инновационную продукцию;

- создание на предприятиях и в компаниях условий, стимулирующих повышение образовательного уровня работников.

Производственно-технологический сектор мировой экономики и промышленность, особенно в сфере высоких технологий, становятся по своему содержанию глобальными. Разработка высоких технологий, производство на их основе высокотехнологичной продукции, выход с ней на мировые рынки, расширение международной интеграции в этой области стали для большинства промышленно развитых стран Западной Европы, США, Японии и стран Юго-Восточной Азии важнейшей стратегической моделью и генератором экономического роста.

Актуальная инновационная тематика представлена разработками в области информационных технологий и защиты окружающей среды. Важнейшее место отведено исследованиям в области живой материи, включая медицинскую тематику, и технологиям разработки альтернативных источников энергии и энергосбережения. Тематика, получившая ранг наибольшей приоритетности, в последнее время связана с решением проблем искусственного интеллекта, сверхпроводимости, нанотехнологий и микромашин, использования солнечной энергии, глубокой переработкой отходов. В области новых материалов основные направления исследований охватывают: управление атомно-молекулярным механизмом с целью получения заданной структуры материалов и веществ; изучение возможностей активного использования свойств живой материи для создания высокофункциональных материалов и процессов их получения; разработку материалов, дружественных к окружающей среде.

Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций и финансовых технологиях неизбежно влечет за собой формирование единого мирового рынка товаров и инвестиций. Положение страны в геополитической конкуренции в XXI в. будут определять образование и здоровье населения, развитие науки, возможности информационной среды, развитие ключевых производственно-технологических систем новейшего технологического уклада, способность хозяйственного механизма государства **генерировать высокую инновационную активность на базе оптимальной инвестиционной деятельности.**

Исходя из этих условий очевидно, что межгосударственная инновационная политика в странах Содружества должна формироваться на основе анализа текущего состояния инновационной деятельности в каждом из государств — участников СНГ, комплексного подхода к решению общих задач инновационной политики, разработанной стратегии и прогнозов развития инновационной сферы и реалий инвестиционного обеспечения.

12.2. Инновационная деятельность в государствах Содружества

Поиск рациональных направлений инновационной политики и стимулирования технологических изменений в СНГ необходимо проводить на пересечении потребностей в новейших технологиях и имеющихся в государствах Содружества научных и производственно-технологических заделах, с одной стороны, и на инвестиционных возможностях — с другой. В результате этого поиска должны быть определены перспективные направления развития научно-производственного потенциала стран и на его базе выбраны приоритеты межгосударственной инновационной политики на среднесрочный период, с оптимальным использованием инвестиционных ресурсов.

Реализацию этих приоритетов необходимо осуществлять с учетом укрепления и развития рыночной среды посредством:

- формирования и выполнения комплексных межгосударственных инновационных программ и проектов;

- создания и развития инновационной инфраструктуры;

- стимулирования освоения конкурентоспособных технологий вместе с модернизацией смежных производств.

Это потребует создания конкурентоспособных на мировом рынке предприятий, стимулирования распространения современных технологий, оптимальной защиты внутреннего рынка стран СНГ от конкурирующих зарубежных предприятий и поощрения согласованного экспорта отечественной инновационной продукции.

Одновременно для опережающего формирования новейшего технологического уклада в государствах Содружества необходимо создавать условия, включающие государственную поддержку фундаментальных и прикладных исследований, совершенствование инновационной инфраструктуры, активизацию инновационной деятельности в системе образования, формирование национальных инновационных систем, а также системы охраны, защиты и вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

В целях активизации межгосударственной инновационной деятельности в научной, научно-технической и производственно-технологической сферах на основе анализа сложившегося положения в экономике стран Содружества, обеспечения этапности социально-экономического развития стран, разработана Концепция межгосударственной инновационной политики государств-участников СНГ на период до 2005 г., утвержденная решением Экономического совета СНГ от 22 июня 2001 г. [109].

С 1991 по 1996 г. в странах Содружества удельный вес организаций и предприятий, осуществляющих разработку и внедрение нововведений, упал в среднем до 20—25% (в СССР он составлял 60—70%) от общего количества промышленных предприятий и продолжает снижаться. При этом сравнительно более благоприятная ситуация складывается в топливной промышленности, цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности (40—45%), что обусловлено устойчивым спросом на их продукцию, прежде всего на внешнем рынке. Наиболее низким уровнем инновационной активности отличаются отрасли, ориентированные на удовлетворение внутренних потребностей: легкая промышленность, пищевая промышленность, промышленность строительных материалов (12—16%).

Критическую ситуацию, сложившуюся в промышленности государств Содружества, можно проиллюстрировать на примере промышленности России, инновационная деятельность которой характеризуется значительным научно-техническим потенциалом и низким, на сегодняшний день, результирующим показателем инновационной активности. В настоящее время разработ-

ку и освоение инноваций осуществляют около 5% промышленных предприятий России (для сравнения: в США — около 30%). В то же время в расчете на один российский рубль затрат инновационно активные предприятия обеспечивают объемы выпуска продукции в 7 раз большие, чем при производстве по традиционным технологиям.

Обвальное открытие рынка стран СНГ для зарубежных товаров привело к падению спроса на национальную наукоемкую продукцию, вытеснению ее с внутреннего рынка. В ряде отраслей отставание приобретает необратимый характер, а требуемые затраты на освоение и поддержание современного технологического уровня настолько велики, что становится выгоднее импортировать готовую продукцию из-за рубежа.

В условиях уменьшения спроса на инновационную продукцию организации сокращают объемы производства наукоемкой продукции, отдавая приоритет в производстве технически более простой и дешевой. Снижаются объемы производства продукции пятого технологического уклада, ядром которого являются электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение.

В структуре машиностроительного комплекса СНГ за последние пять лет доля наукоемкой продукции, выпускаемой с использованием преимущественно технологий пятого уклада, снизилась с 45,3 до 27,5%, тогда как удельный вес продукции четвертого технологического уклада возрос за тот же период с 16,8 до 32,3%.

Одним из крупнейших потенциальных рынков крайне необходимой инновационной продукции в Содружестве является рынок сельскохозяйственной техники. Без восстановления и развития сельскохозяйственного машиностроения, без оснащения сельского хозяйства высокопроизводительной и качественной техникой преодоление спада в агропромышленном производстве просто невозможно, так как ранее созданный в этой отрасли технический потенциал практически израсходован. Обеспеченность предприятий сельскохозяйственной техникой снизилась на 40—60%, а износ техники достиг 75%. Темпы ее ежегодного выбытия в 3—4 раза опережают темпы обновления. При сохранении такой тенденции через

четыре года выполнять механизированные работы будет просто нечем.

Главными препятствиями на пути развертывания инновационных процессов в СНГ являются:

- ограниченность централизованного инвестирования;
- отсутствие инвестиционных венчурных фондов;
- недостаток собственных средств у предприятий;
- непривлекательность, из-за высокого риска, долгосрочных инвестиций для отечественного банковского капитала и иностранных инвесторов, а также населения, имеющего свободные средства;

- отсутствие оптимальной инфраструктуры инновационного рынка.

Реальной становится перспектива того, что государства Содружества уже через 3—4 года столкнутся с проблемой неспособности с помощью национального научно-технологического потенциала собственными силами обеспечить потребности экономики своих стран. Это неминуемо обречет государства СНГ решать внутренние проблемы за счет закупки техники и технологии, попадая при этом в длительную технологическую зависимость от внешних источников, что в конечном счете чревато подрывом экономической безопасности стран Содружества.

Вместе с тем в странах СНГ еще сохраняется ряд отраслей экономики, конкурентоспособных на мировом рынке: это топливно-сырьевой комплекс, черная и цветная металлургия, химическая, деревообрабатывающая, авиационная и аэрокосмическая промышленность, приборостроение, судостроение, отдельные сферы военно-промышленного комплекса. По ряду направлений государства Содружества, в том числе Российская Федерация, Украина и Республика Беларусь, находятся среди мировых лидеров в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, информатики, химии, физиологии, медицины, лазерной и криогенной техники, новых материалов, аэрокосмической и военной техники. Все это может позволить сформировать и реализовывать межгосударственную инновационную политику на основе эффективного использования имеющегося значительного научно-технологического потенциала в совокупности с высокотехнологичными производствами промышленности.

Как показывает анализ, уровень затрат на науку и проектные работы в гражданской сфере по отношению к ВВП почти во всех странах Содружества снизился до уровня менее 1%, тогда как в США, Германии, Японии он составляет около 3%.

Структура затрат российских предприятий носит специфичный характер. Наибольшую долю составляет приобретение машин и оборудования (48,1%). В то же время на приобретение новых технологий расходуется только 2,4% всех средств. В общем объеме затрат предприятий на инновации собственные средства составляют 74%, доля иностранных инвестиций — 10, федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации — 4,4, внебюджетных фондов — 3,4. Значительно сократились объемы прикладных научных исследований и разработок (особенно в оборонном комплексе, где практически полностью прекращена деятельность ряда НИИ и КБ) и численность специалистов ведущих НИОКР. Снижается доля научно-технических разработок по созданию новых видов материалов, высокотехнологических процессов, изготовлению опытных образцов новой техники. В основном это объясняется низким платежеспособным спросом на эти работы со стороны потенциальных заказчиков и практически полным прекращением бюджетного финансирования отраслевой науки.

Недостаточная результативность инновационной деятельности иллюстрируется показателем экспорта продукции. В настоящее время доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией оценивается в 0,3–0,5% (для сравнения: доля Китая — 6%). Обобщающим показателем результатов инновационной деятельности служит доля объема инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно активных предприятий. В 1998 г. этот показатель в России снизился и составил 13% (в 1997 г. — 19,7%). В объеме всей массы отгруженных промышленных изделий доля инновационной продукции составляет незначительную часть и не превышает 2,2% [109].

В то же время важным источником экономических преобразований производственной сферы в Белоруссии являются внебюджетные инновационные фонды. При дефиците бюджетных средств для активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятия активно используют

средства этих фондов как один из значительных источников, обеспечивающих реконструкцию и техническое перевооружение, обновление активной части основных фондов, инновационные изменения в ведущих отраслях промышленности, транспорте и связи. Удельный вес инновационных фондов Белоруссии в общем объеме инвестиций в 1999 г. составил 6% и в 2000 г. — 6,4%.

12.3. Сотрудничество стран СНГ в инновационной сфере

Комплексность процессов в инновационной и научно-технологической сфере, утраченная с развалом СССР, частично начала восстанавливаться уже в 1992 г. после подписания 13 марта 1992 г. главами правительств Соглашения о научно-техническом сотрудничестве в рамках государств — участников СНГ. В соответствии с этим соглашением для координации взаимодействия государств был образован Межгосударственный научно-технический совет (МНТС). В 1993 г. решили объединить свои усилия и национальные академии наук государств Содружества, образовав Международную ассоциацию академий наук (МАН). До 1995 г. взаимодействие МНТС и МАН носило фрагментарный характер. В связи с этим влияние на интеграционные процессы в экономике государств Содружества, связанное с эффективным использованием научно-технических достижений, было недостаточным.

Решение вопросов по улучшению качественных параметров экономической интеграции СНГ, связанных прежде всего с упорядочением процессов совместного использования достижений научно-технического прогресса, созданием системы коммерциализации и промышленного освоения высоких технологий как главных составляющих экономического роста Содружества, стало возможным благодаря Соглашению о создании общего научно-технологического пространства государств — участников Содружества Независимых Государств, которое было подписано 3 ноября 1995 г. главами правительств государств СНГ и закрепило в качестве важнейшего

приоритета экономического сотрудничества государств Содружества развитие интеграции в области науки и технологий. Для координации работ в этой области был сформирован Межгосударственный комитет по научно-технологическому развитию (МК НТР). При этом на МНТС были возложены функции исполнительного органа МК НТР. Реализация Соглашения в системе конкретных мероприятий осуществляется в тесном контакте с другими органами отраслевого сотрудничества (Межгосударственным советом по вопросам охраны промышленной собственности, Межгосударственным координационным советом по научно-технической информации, Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации) и разворачивается по следующим направлениям:

1. Формирование основы нормативно-правовой базы общего научно-технологического пространства. Среди принятых Советом глав правительств СНГ документов необходимо выделить:

Соглашение о формировании и статусе межгосударственных инновационных программ и проектов в научно-технологической сфере, включающее Порядок формирования этих программ и проектов (11 сентября 1998 г.);

Соглашение о привлечении научно-исследовательских организаций и специалистов государств — участников СНГ к выполнению национальных научно-технических программ (25 ноября 1998 г.);

Конвенция о формировании и статусе межгосударственных научно-технических программ (25 ноября 1998 г.);

Соглашение о свободном доступе и порядке обмена открытой научно-технической информацией государств — участников СНГ (11 сентября 1998 г.);

Конвенция о создании международных научно-исследовательских центров и научных организаций (25 ноября 1998 г.);

Соглашение о сотрудничестве по пресечению правонарушений в области интеллектуальной собственности (8 марта 1998 г.);

Соглашение о мерах по предупреждению и пресечению использования ложных товарных знаков и географических указаний (4 июня 1999 г.);

Соглашение о взаимном обеспечении сохранности межгосударственных секретов в области правовой охраны изобретений (4 июня 1999 г.);

Соглашение о технических барьерах в зоне свободной торговли (20 июня 2000 г.).

Представленный выше пакет Соглашений является, по существу, минимально достаточной правовой базой для сотрудничества в инновационной сфере стран СНГ.

2. Обеспечение условий по подготовке и принятию межгосударственных программ и проектов в научно-технологической сфере. Приняты решения Совета глав правительств СНГ об утверждении:

Межгосударственной научно-технической программы «Создание конкурентоспособных на мировом рынке сварных конструкций, ресурсосберегающих технологий, материалов и оборудования для сварочного производства» (9 октября 1997 г.);

Межгосударственной научно-технологической программы создания системы сейсмологического мониторинга территорий государств — участников СНГ (25 ноября 1998 г.);

Межгосударственной программы по созданию и применению межгосударственных стандартных образцов состава и свойств веществ и материалов на 1999-2000 годы (8 октября 1999 г.).

Процесс подготовки и принятия межгосударственных инновационных программ в научно-технологической сфере сталкивается с серьезной проблемой недостаточности инвестиционных средств, выделяемых государствами Содружества на эти цели.

3. Поиск путей по эффективному использованию находящихся на территории государств СНГ уникальных научных объектов и сооружений. Работа по уточнению их перечня (около 200 объектов) и предложений по их совместной эксплуатации продолжается.

4. Создание эффективного организационно-экономического и инвестиционного механизма, обеспечивающего условия формирования общего научно-технологического пространства [109].

12.4. Межгосударственная инновационно-инвестиционная стратегия в Содружестве до 2005 г.

В соответствии с Концепцией межгосударственной инновационной политики СНГ основной целью межгосударственной среднесрочной инновационной стратегии до 2005 г. является повышение технологического уровня и конкурентоспособности производства, обеспечение выхода инновационной продукции стран СНГ на внутренний и внешний рынки, замещение импортной продукции на внутреннем рынке и перевод на этой основе промышленного производства в стадию устойчивого и эффективного экономического роста [109].

Основу приоритетных технологий должны составлять способные к правовой охране результаты интеллектуальной деятельности, так как именно они могут обеспечить лучшие технические и потребительские характеристики продукции, конкурентоспособность на мировом рынке, высокую экономическую эффективность. Для достижения поставленной цели необходимо решение основных задач межгосударственной инновационной политики СНГ:

- выбор рациональных стратегий и приоритетов развития инновационной сферы при реализации инновационных проектов, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;

- координация действий органов исполнительной власти государств Содружества в целях разработки комплексного подхода к решению задач инновационного развития, эффективного функционирования инновационной системы и реализации межгосударственной инновационной политики;

- поддержка ведущих ученых, научных коллективов и школ, способных обеспечить высокий уровень образования, для эффективного ведения инновационной деятельности;

- концентрация организационных мер и ресурсов на приоритетных направлениях развития инновационной сферы

с целью повышения спроса промышленного производства на научно-технические достижения;

- привлечение инвестиций к финансированию инновационных программ и проектов [109].

Для решения задач межгосударственной инновационной политики в Содружестве необходимо использовать следующие методы:

- формирование институциональных и законодательных условий для масштабного освоения инновационных технологий и создания производств наукоемких видов продукции;

- разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности и механизмов ее стимулирования;

- совершенствование налогового законодательства и механизмов его применения с целью создания благоприятных условий для развития высокотехнологичных направлений;

- применение технологий двойного назначения;

- расширение инновационной инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- развитие системы государственного и частного страхования инновационных рисков;

- развитие системы венчурного инвестирования (внебюджетного финансирования высокорисковых проектов) в инновационной сфере.

Одним из оптимальных механизмов национальной поддержки инновационного пути развития экономики в Содружестве являются **межгосударственные инновационные программы**, концентрирующие инвестиции государств СНГ и внебюджетные инвестиции на финансирование научных исследований, опытно-конструкторских разработок и освоение их промышленностью. При создании этого коллективного инвестиционного пула средства, затрачиваемые каждой страной Содружества, будут значительно меньше, чем если бы государство самостоятельно занималось инвестированием конкретной инновационной проблемы.

На ближайшую перспективу в качестве межгосударственных могут быть определены следующие инновационные программы:

«Ресурсосбережение в СНГ», направленная на обеспечение сокращения потерь и повышение эффективности использования материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

«Интегрированная технологическая база государств — участников СНГ», обеспечивающая технологический прорыв в различных отраслях реальной экономики;

«Новые материалы в СНГ», направленная на создание и внедрение в производство конкурентоспособных на мировом рынке материалов нового поколения;

«CALS-технологии в СНГ», обеспечивающие создание принципиально новых компьютерных технологий и процессов разработки, производства, сбыта, модернизации и технического обслуживания высокотехнологичной продукции во всех отраслях экономики;

«Подготовка кадров управления в научно-производственной и инновационной сферах СНГ», создающая высокоэффективное кадровое обеспечение процесса освоения производства, маркетинга, сбыта, модернизации и технического обслуживания инновационной продукции;

«Информационно-маркетинговые центры Содружества», направленная на создание условий для согласованного продвижения в первую очередь инновационных товаров на национальные рынки государств — участников СНГ и мировые рынки [109].

Следующим уровнем в иерархии целей инновационной политики должны стать **национальные программы и проекты инновационного развития**, главной целью которых будет являться обеспечение выпуска определенных видов (групп) конкурентоспособной продукции, рыночные ниши для которых достаточно хорошо известны и платежеспособный спрос на которые уже сформировался и подтвержден рыночной практикой. Выбор объектов для программ технологического развития должен осуществляться с учетом критериев, характеризующих рыночную эффективность конкретных производств. К ним относятся: существующие и прогнозируемые масштабы платежеспособного спроса, возможности импортозамещения, рентабельность производства, сроки окупаемости затрат, наличие у предприятий — потенциальных производителей продукции собственных финансовых средств, необхо-

димых для производства продукции в экономически целесообразных объемах.

С учетом того, что в научно-технической и инновационной сферах существует достаточное количество разработок, готовых к освоению в производстве, программный метод вывода экономики на инновационный путь развития должен сочетаться с реализацией **отдельных инновационных проектов высокой степени коммерциализации**. Наибольший эффект такие инновационные проекты могут дать в некапиталоемких отраслях экономики с быстрым оборотом капитала, высокой бюджетной эффективностью и быстрой сменяемостью продукции. Очагом инновационного оживления станут в первую очередь производства потребительского сектора экономики: пищевая, легкая и медицинская промышленность, лесной комплекс, выпуск бытовой техники.

Таким образом, взвешенное сочетание межгосударственных инновационных программ, национальных целевых инновационных программ, программ технологического развития, а также отдельных инновационных проектов создаст условия для насыщения конкурентоспособной продукцией, производимой в странах СНГ, наиболее емких и стабильных секторов внутреннего и внешнего рынков государств Содружества на основе эффективного использования инвестиционных ресурсов.

12.5. Межгосударственная инновационно-инвестиционная деятельность в ведущих отраслях экономики стран Содружества

Основными направлениями **межгосударственной инновационной деятельности**, исходя из задач наибольшей эффективности, в реальном секторе экономики стран СНГ являются следующие:

В топливно-сырьевом комплексе в целом — разработка и внедрение современных методов поиска и мониторинга

запасов стратегических и дефицитных видов минерального сырья, повышение уровня их извлечения из недр и глубины переработки. Создание высоконадежных и экологически безопасных систем транспортировки:

- **в нефтегазовом комплексе** — повышение эффективности выполнения геологоразведочных работ, увеличение объема извлечения нефти (на месторождениях с трудно извлекаемыми запасами и с остаточными запасами нефти в обводненных зонах), строительство скважин в шельфовой зоне и в мерзлых породах, углубление переработки газа и конденсата с получением моторного топлива и целевых химических продуктов, а также создание высоконадежных, экологически безопасных и низкоэнергоемких систем транспортировки. Внедрение новой наукоемкой техники и высоких технологий позволит увеличить производительность скважин не менее чем на 30% и повысить коэффициент нефтеотдачи;
- **в нефтеперерабатывающей промышленности** — создание катализаторов нового поколения, разработка и использование высокооктановых и кислородсодержащих добавок, повышение экологической безопасности и уменьшение энергоемкости производств. При обеспечении ввода 20—25 млн т мощностей глубина переработки нефти за счет инновационных разработок уже к 2005 г. может увеличиться до 73—76%;
- **в угольной промышленности** — улучшение потребительских свойств угольной продукции и создание новых систем глубокой переработки сырья, обогащение и брикетирование углей, повышение эффективности открытого способа разработки угольных месторождений при бестранспортной технологии с использованием взрывоэкскавационного перемещения вскрышных пород и новых модификаций драглайнов, повышение эффективности и безопасности подземных работ, использование новых автоматизированных комплексов и специализированных микропроцессорных контрольных сетей. Суммарный экономический эффект от инноваций в отрасли может составить до 18—25%.

В электроэнергетике — создание и использование парогазовых установок и газотурбинных надстроек паросиловых блоков

(для электростанций), развитие высокоэффективных паросиловых энергоблоков (с применением новых поколений технологий для сжигания топлива), повышение эффективности систем дальнего транспорта электроэнергии; развитие малой и нетрадиционной энергетики, решение проблем захоронения и утилизации отходов АЭС, получение экологически чистого высококачественного энергоносителя из низкосортного топлива, разработка экономически эффективных энергоустановок, использующих возобновляемые источники энергии. При широком внедрении высоких технологий в электроэнергетике и теплоснабжении потребление топлива может сократиться на 10—12%, а вредные выбросы снизятся на 30—40%.

В металлургическом комплексе — осуществление сквозных технологических циклов производства, обеспечивающих максимальное ресурсо- и энергосбережение на всех переделах, расширение сортамента, снижение металлоемкости без снижения эксплуатационных характеристик и повышение качества металлопродукции. В результате увеличения доли инновационных технологий удельные затраты топливно-энергетических ресурсов сократятся в горнорудной промышленности на 5—7%, в металлургическом комплексе — на 14—15% (в том числе в наиболее энергоемком производстве алюминия — на 20%), издержки производства (в целом по металлургии) — на 10—15%. При совершенствовании технологической базы предприятий улучшится состояние окружающей среды в районах их действия, а вредные выбросы в атмосферу сократятся в 2—2,5 раза. К 2005 г. практически все предприятия будут соответствовать действующим в настоящее время экологическим нормам.

В химической и нефтехимической промышленности — внедрение материало- и энергосберегающих технологий производства широкого спектра синтетических и композиционных материалов, в том числе новых поколений технологий получения экологически чистых базовых полимеров, химических волокон, синтетических каучуков, удобрений и ресурсосберегающих малотоннажных химических производств на базе автоматизированных блочно-модульных систем, а также катализаторов и мембран новых поколений. В результате реализации инновационной политики к 2005 г. удельный вес прогрессивных технологий может составить почти 50%, объем промышленной продукции, выпускаемой по ресурсосбе-

регающим технологиям, повыситься на 15—18%, а доля новых видов продукции увеличиться на 10—12%.

В микробиологической (биотехнологической) промышленности — создание технологических процессов, обеспечивающих снижение энерго- и материалоемкости производств, биотехнологических процессов производства и переработки сельскохозяйственного сырья, повышение глубины переработки сельскохозяйственных продуктов животного и растительного происхождения, создание на основе критических технологий (технологий живых систем) новых конкурентоспособных продуктов. В результате к 2005 г. удельный вес инновационной продукции в отрасли увеличится на 15—20%.

В машиностроительном комплексе — производство конкурентоспособной по цене и качеству машиностроительной продукции, обеспечивающей в первую очередь реализацию ресурсо- и энергосберегающих технологий в отраслях реального сектора экономики, обеспечение технологического перевооружения и автоматизации машиностроительных производств, применение прогрессивных методов высокоточной обработки конструкционных материалов и повышение качества поверхностей деталей и металлоконструкций, механизацию и автоматизацию сборочных процессов, развитие современных методов контроля и диагностики деталей и узлов в процессе изготовления и эксплуатации. Удельный вес продукции машиностроения, полученной с применением высоких технологий, в общем объеме производства к 2005 г. прогнозируется в размере 42%, в том числе в автомобилестроении — 54%, станкостроении — 44%. Доля высокотехнологичного оборудования в общем объеме активной части основных фондов и степень их загрузки увеличатся в 2005 г. — до 55 и 78% соответственно.

В лесозаготовительной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности — опережающее развитие перерабатывающих производств (механической, химико-механической, химической переработки древесины) в районах основных лесозаготовок, исключение излишней транспортировки древесины, максимальное использование собственных источников энергии и вторичных ресурсов. Реализация инновационной политики позволит увеличить к 2005 г. долю высокотехнологичного оборудова-

ния в лесозаготовительной промышленности до 15%, в целлюлозно-бумажной промышленности — до 55%. При этом возрастет удельный вес продукции, получаемой с применением высокотехнологичных производств в общем объеме выпуска, при заготовке древесины до 15%, фанеры клееной большеформатной — до 40%, целлюлозы и целлюлозных полуфабрикатов — до 60%.

В легкой промышленности — создание технологий, обеспечивающих эффективное использование сырьевых ресурсов (льна, шерсти, хлопка, кожевенного и мехового сырья), производство конкурентоспособных по цене и качеству материалов и изделий (тканей, натуральных и искусственных кож, одежды, обуви, кожгалантерейных и меховых изделий), широкое освоение автоматизированных систем управления технологическими процессами и автоматизированных методов проектирования и дизайна конкурентоспособной продукции. Освоение инновационных технологических процессов и высокотехнологичного оборудования позволит увеличить удельный вес производства обуви, выпускаемой по высоким технологиям, к 2003 г. до 35%, трикотажных костюмов — до 20, хлопчатобумажных изделий — до 50, хлопчатобумажных тканей — до 40, шерстяных тканей — до 15, шелковых тканей — до 45%.

В производстве потребительских товаров — создание и развитие технологий по выпуску импортозамещающих компонентов и материалов, что позволит обеспечить восстановление полного цикла производства конкурентоспособных отечественных цветных телевизоров, автоматических стиральных машин и других видов сложной бытовой техники. По группе социально значимых товаров инновационные процессы будут направлены на внедрение новых технологий, обеспечивающих повышение качества и безопасности товаров, а также создание их потребительского разнообразия. Прогнозируется доведение уровня продаж на внутреннем рынке СНГ товаров длительного пользования национального происхождения до 40—50%, социально значимых товаров — до 80—85%.

В медицинской промышленности — разработка и внедрение оригинальных и воспроизводимых лекарственных средств на основе прогрессивных технологий. В общем объеме вы-

пуска лекарственных препаратов доля производства лекарственных средств, выпускаемых с применением высоких технологий, удовлетворяющих требованиям международных стандартов GMP, может составить в 2005 г. 70%, а доля высокотехнологичного оборудования для производства эффективных лекарственных средств в общем объеме активной части основных фондов фармацевтических предприятий — 30%. В общем объеме производства медицинской техники удельный вес инновационной продукции, выпускаемой с применением высоких технологий, в 2005 г. может составить 45%.

В агропромышленном комплексе — стратегическими инновационными целями в странах СНГ являются: формирование на базе инновационной деятельности эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства, обеспечивающего продовольственную безопасность и независимость стран, наращивание экспорта отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия; производство экологически чистых продуктов питания и создание экологически безопасных условий для населения, животного и растительного мира, сохранение природных ресурсов для аграрного производства. Прогнозируемый отраслевой эффект в АПК Содружества может составить в 2005 г. до 20—35% прироста инновационной продукции [109].

12.6. Инвестиционный механизм реализации инновационной политики в СНГ

Основным механизмом, обеспечивающим реализацию межгосударственной инновационной политики, приоритетное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности, является инвестиционно-кредитный механизм, который включает в свой состав следующие основные элементы:

— создание благоприятных условий для инвестиционных, финансово-кредитных учреждений, лизинговых и страховых

компаний, финансово-промышленных групп, транснациональных корпораций и венчурных фондов с целью инвестирования и освоения инновационной продукции в экономическом пространстве Содружества;

— государственная инвестиционная поддержка научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и инновационных проектов;

— стимулирование частных инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое высокотехнологичное производство за счет предоставления кредитов и государственных гарантий;

— развитие венчурного инвестирования и создание межгосударственных венчурных фондов СНГ;

— использование механизма межгосударственного лизинга капиталоемкого научного и дорогостоящего промышленного оборудования и приборов.

Важным шагом в обеспечении условий для перехода к межгосударственному инновационному варианту развития совместной деятельности государств Содружества в научно-технологической сфере может стать реализация Статьи 6 Соглашения о формировании и статусе межгосударственных инновационных программ и проектов в научно-технологической сфере от 11 сентября 1998 г., в которой предусмотрено создание Межгосударственного фонда поддержки инновационной деятельности в научно-технологической сфере под эгидой Экономического совета СНГ (далее — Фонд). Фонд мог бы выполнять организационно-экономические и экспертные функции, представлять на рассмотрение Экономического совета СНГ крупные совместные инновационные проекты, требующие государственной поддержки стран Содружества.

В случае реализации этого проекта отличительной особенностью образования и транспарентности Фонда в качестве межправительственной некоммерческой организации должны стать два следующих фактора. Во-первых, начальное формирование инвестиционных ресурсов будет происходить за счет финансирования государствами — участниками Фонда на добровольной основе и одновременно, в форме долгосрочного целевого льготного кредита на возвратной основе. Во-вторых, расходование всех инвести-

онных поступлений будет осуществляться целевым образом на реализацию межгосударственных инновационных программ и проектов под наблюдением Попечительского совета Фонда, функции которого целесообразно возложить на Комиссию по экономическим вопросам при Экономическом совете СНГ.

Инвестиционно-инновационная стратегия СНГ позволит создать при поддержке государств Содружества целостную межгосударственную инновационную систему, объединяющую эффективно функционирующие национальные системы, что при мультипликационном эффекте существенно увеличит число инновационно активных предприятий, обеспечит инновационное развитие структуры производства и позволит максимально эффективно использовать инвестиционные ресурсы для осуществления межгосударственных инновационных программ и проектов в СНГ.

13. Приоритетные направления инвестирования в СНГ

13.1. Межгосударственные приоритеты сотрудничества

Сегодня уже стало очевидно, что осуществление только мер макроэкономической стабилизации недостаточно для системного оздоровления экономики и перехода к устойчивому экономическому росту в странах СНГ. Необходимо обеспечить восстановление и инвестиционное развитие приоритетных направлений реального сектора экономики. Переход национальных экономик государств Содружества к устойчивому экономическому росту возможен только в условиях наращивания потенциала сбережений, нормы накопления и капиталобразующих инвестиций.

В плане восстановления реального сектора экономики в странах Содружества важнейшей проблемой, которую предстоит решить, является изыскание возможностей увеличения финансовых средств, выделяемых из бюджетов на решение стратегических инвестиционных задач. Используя механизмы целевого финансирования, станет возможным приступить к практической реализации активной политики в реальном секторе экономики и формированию фундамента здоровой экономической жизни.

Для стран СНГ в этот кризисный период интересен опыт эффективного выхода США из «великой американской депрессии». Когда вопрос встал таким образом: благополучие конкретного человека или «догмы свободного рынка», президент США Рузвельт сделал выбор в пользу человека, сломав при этом множество догматов, которые до него считались неизблевыми. Рузвельт в кратчайшие сроки сумел заставить на-

цию поверить в то, что кризис может быть преодолен. Он поставил целью мобилизовать как можно большее число людей, вернуть их к активной, созидательной жизни, помочь им обрести цель, мечту, идеал, смысл жизни.

«Счастье не в простом владении деньгами, — говорил Рузвельт, — оно в наслаждении от достижений, блаженстве от творческих усилий. Удовольствие от работы и ее моральное стимулирование не должны быть забыты в бездумных поисках недолговечных доходов. Эти мрачные дни будут стоить усилий, если они научат нас, что нашим настоящим назначением является не прислуживать кому-то, а служить себе и своим соотечественникам».

Основными положениями «нового курса» кабинета Рузвельта, относящимися к теме исследования по интенсификации инвестиционной деятельности в кризисный период являлись: повышение роли правительства в деле создания рабочих мест; усиление государственного планирования и контроля за различными видами транспорта, связи и другими услугами, которые имеют выраженный общественный характер; стимулирование и реорганизация использования природных ресурсов через занятость людей на производстве и в других сферах хозяйства; обеспечение контроля за национальной валютой в целях ее оздоровления; предоставление помощи наиболее пострадавшим от депрессии и краха банковской системы; установление строгого контроля за банковским кредитованием и инвестициями. Очевидно, что исходя из глубины экономического кризиса в СНГ, сопоставимого с «великой американской депрессией», можно взять полезные элементы из механизма, позволившего американцам преодолеть свои невзгоды за довольно короткий отрезок времени.

Базой экономического роста в СНГ в перспективе должны служить отрасли и производства, которые обладают большим научно-техническим потенциалом и способны уже сейчас или в относительно короткие сроки создать конкурентоспособные изделия для мирового и внутреннего рынков, а также отрасли, создающие заделы для развития перспективных технологий.

Необходимо разработать и начать осуществление Программы межгосударственных приоритетных направлений развития инвестиционной деятельности в реальной эконо-

мике СНГ. В программу должны войти пилотные межгосударственные проекты, доказавшие свою эффективность и имеющие стратегическое значение для экономики стран Содружества. Для инвестиционного обеспечения на первых стадиях возможно использование бюджетного финансирования. Для привлечения частных инвесторов из стран СНГ необходимо будет создать комплекс стимулирующих льгот и преференций.

Наиболее перспективными межгосударственными проектами могут стать проекты в топливно-энергетическом комплексе СНГ. Следует подчеркнуть особо, что сама отрасль и отдельные ее проекты практически не потребуют государственных инвестиций, за счет участия в них таких эффективных структур, как АО «ЛУКойл», РАО «Газпром», НК «Роснефть» (Россия), ГНК «Мунайгаз» (Казахстан); АО «Укргазпром» (Украина); Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики; АО «Грузэнерго» (Грузия). Результатом осуществления приоритетных межгосударственных проектов в этой отрасли на первых порах должны стать: стабилизация и рост добычи нефти и увеличение межгосударственных поставок в страны Содружества; согласованное освоение нефтяных и газовых месторождений шельфа Каспийского моря; сотрудничество в проектировании, строительстве, реконструкции и эксплуатации газовых и нефтяных транспортных трубопроводов [110].

Металлургический комплекс государств СНГ представляет собой уникальный комплекс сырьевой и производственно-технологической базы в производстве черных и цветных металлов, оценивающийся в 12 млрд долл. Приоритетными проектами в этом направлении может стать оптимальное использование сырьевого и производственного потенциала для увеличения выпуска конкурентоспособной продукции и согласованный выход с ней на мировой рынок. С этой целью целесообразным представляется создание ТНК стран Содружества по добыче, производству и сбыту: хромитовых руд и хромистых ферросплавов — на базе запасов хромитового сырья Донского ГОКа и имеющихся мощностей ферросплавных предприятий России и Казахстана; алюминия и алюминиевого проката, титана и титанового проката — на базе сырьевых ресурсов и производственных мощностей России, Казахстана

и Украины; редких и редкоземельных металлов с участием предприятий России и Казахстана; труб большого диаметра с защитными покрытиями для нефтегазопроводов — на базе производственных мощностей России и Украины; марганца и ферромарганца с участием производственного и финансового потенциала России, Грузии и Украины.

В легкой промышленности одной из приоритетных и перспективных форм сотрудничества могла бы стать организация совместных холдингов предприятий легкой промышленности Армении, Беларуси, Грузии, Молдовы, России и Украины с сырьевыми предприятиями хлопкосеющих государств СНГ. Целесообразно создание «Российско-узбекского текстильного холдинга» по принципу ТНК на основе консолидации пакетов акций текстильных и хлопкоперерабатывающих предприятий (с российской стороны — АО «Текстильный холдинг «Яковлевский», с узбекской — АО «Легпроминвест») и создание финансово-промышленной группы текстильных предприятий Подмосквья с «Международным фондом интеграции» (Казахстан).

В агропромышленном комплексе СНГ необходимо начать работу по осуществлению межгосударственных проектов по созданию элитного семеноводства и животноводства и совместного использования сельскохозяйственных рынков. Целесообразно, как приоритетный проект, начать работу по созданию региональных оптовых продовольственных рынков в СНГ. При заинтересованном отношении государств Содружества по этому направлению можно было бы создать транснациональные корпорации, участниками которых могли бы стать крупные предприятия сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, внешнеторговые фирмы, транспортные организации, оптовые рынки, банки и инвестиционно-финансовые структуры всех стран СНГ. Такой проект позволил бы создать конкурентоспособные структуры СНГ по насыщению рынков отечественной сельскохозяйственной продукцией [111].

Пилотными проектами могут стать межгосударственные проекты в ВПК Содружества (Россия, Украина, Беларусь) по созданию новых видов вооружения с целью их экспорта. Необходимо использовать перспективы в приоритетных направлениях украинско-российского сотрудничества в области ис-

следования космоса. Одним из ключевых направлений сотрудничества может стать участие Украины в создании международной космической станции и эксплуатации украинского научного модуля в составе российского ее сегмента.

На дальнюю перспективу приоритетным проектом может явиться строительство трансконтинентальной автомобильной дороги «Евразия», соединяющей все европейские страны и страны СНГ от Португалии на Западе с выходом через Азию на Дальний Восток к Японии. Этот проект будет очень привлекателен и для иностранных инвесторов, так как позволит значительно сократить время автомобильных перевозок на двух континентах и резко снизить их стоимость.

В среднесрочную межгосударственную инвестиционную программу, рассчитанную на 5—7 лет, могут войти около 10 проектов 4—5 отраслей, требующую около 20 млрд долл. вложений. Осуществление такой программы позволит в перспективе стабилизировать как экономику отдельных стран, так и экономические процессы в целом по СНГ.

13.2. Инвестиционные приоритеты России со странами Содружества

Россия ведет постоянную работу по повышению эффективности экономического сотрудничества со странами Содружества. В частности, осуществляется системное взаимодействие в области топливно-энергетических комплексов стран СНГ, на долю которых приходится около 50% торгового оборота ТЭКа России. Сотрудничество со странами Содружества строится на многосторонней и двухсторонней основе. Правовым полем являются Межправительственные соглашения о сотрудничестве в топливно-энергетических комплексах со странами СНГ, а также решения заседаний межправительственных советов и комиссий.

В топливно-энергетическом комплексе СНГ действует 7 многосторонних и 60 двухсторонних соглашений. Эти соглашения предусматривают сотрудничество в нефтяной и газовой промышленности, производстве нефтепродуктов и электроэнергии, а также транспортировке энергоресурсов.

В соответствии с достигнутыми договоренностями российская сторона выполняет свои обязательства по поставкам энергоресурсов в страны СНГ и обеспечивает транзит казахстанской нефти и туркменского газа по территории России, стран СНГ и на европейский рынок. В страны СНГ ежегодно поставляется 24—26,0 млн т нефти, 75-80 млрд куб. м газа, 5—6 млн т угля и 12—13 млрд кВт·ч электроэнергии [110].

Одним из важнейших факторов, негативно влияющих на взаимоотношение Российской Федерации со странами СНГ, является проблема неплатежей за поставленные российские энергоресурсы. Этот факт не только тормозит развитие отраслей топливно-энергетического комплекса, но и снижает возможности в части поставок энергоресурсов в страны Содружества.

Проблемные вопросы сотрудничества в топливно-энергетических комплексах российской сторона регулярно вносит для рассмотрения на заседаниях Межправительственных комиссий по сотрудничеству со странами СНГ. Российская Федерация проводит политику, направленную на формирование единого энергетического пространства стран Содружества.

В области электроэнергетики основными направлениями и целями сотрудничества являются совместные действия со всеми странами СНГ по восстановлению параллельной работы энергосистем, модернизации и техническому переоборудованию действующих объектов энергетики и поставкам оборудования. Восстановлению параллельной работы препятствует существующая проблема задолженности указанных государств за ранее поставленную российскую электроэнергию. Из-за большого дефицита энерго мощностей и топливных ресурсов национальные энергосистемы стран Содружества не обеспечивают надежное и качественное энергоснабжение. После восстановления параллельной работы может быть решен вопрос об экспорте российской электроэнергии через территории стран СНГ в «третьи» страны, что может принести всем участникам этого инвестиционного проекта большие экономические выгоды.

В настоящее время сохраняется параллельная работа энергосистемы России с энергосистемами Беларуси и стран Балтии. Ведется работа, направленная на восстановление параллельной работы с Украиной, Казахстаном и Грузией.

Проводятся переговоры о возможности российского участия в завершении строительства и сдаче в эксплуатацию ранее начатого строительства гидроэлектростанций и сооружению транзитных линий электропередач, а также дальнейшему развитию атомной энергетики.

Так как во всех государствах СНГ энергетические объекты оснащались оборудованием, изготовленным в основном на предприятиях России и Украины, то модернизация и переоснащение их представляют оптимальный рынок для российской энергомашиностроительной промышленности. Потенциально такими объектами могут являться крупные ГЭС, такие, как Нурекская — в Таджикистане и Ингури — в Грузии. Помимо модернизации уже построенных энергетических объектов продолжаются переговоры о возобновлении и завершении строительства Рогунской и Сангтудинской ГЭС-1 в Таджикистане, Камбаратинской ГЭС-2 — в Киргизии. Сложными проблемами являются большая стоимость достройки, длительные сроки окупаемости вложенных инвестиций и политическая, военная и экономическая нестабильность в этих государствах, что затрудняет привлечение инвесторов.

Развитие атомной энергетики в СНГ является хорошей основой для инвестиционного сотрудничества. Россия ведет переговоры об участии в достройке Ровенской и Хмельницкой АЭС. Обсуждается также возможное сооружение АЭС в Казахстане с российским участием. Россия помогает Армении эксплуатировать АЭС. Строительство в Армении новой АЭС с современным технологическим оборудованием, удовлетворяющим международным требованиям, о котором ставит вопрос Армения, будет стоить 2-3 млрд долл. США. Россия в соответствии с заключенными соглашениями осуществляет поставку ядерного топлива в Армению, проводит работы по совершенствованию энергоблоков ВВЭР-440, надежности и безопасности оборудования.

Между Российской Федерацией и рядом стран Содружества заключены Договоры об экономическом сотрудничестве на десятилетний период. Составной частью Договоров являются Программы экономического сотрудничества, включающие мероприятия по сотрудничеству с этими странами в области топлива и энергетики. Предусмотрено дальнейшее углубление и развитие сотрудничества со странами СНГ на взаимовыгодной основе.

Намечено осуществить ряд первоочередных программ и проектов, среди которых совместные проекты по освоению месторождений углеводородного сырья на территории этих стран, проведение геологоразведочных работ по поиску месторождений в странах СНГ [11].

Повышению эффективности экономического сотрудничества России со странами Содружества будет также способствовать:

сохранение функционирования единых газопроводных, нефтепроводных, нефтепродуктопроводных и энергетических систем, и дальнейшее использование объективных преимуществ этих систем для повышения экономической эффективности, надежности и маневренности их функционирования;

налаживание и восстановление кооперационных связей между хозяйствующими субъектами, создание предпосылок для формирования межгосударственных энергогенерирующих предприятий и линий электропередачи для стабилизации процесса энергообеспечения в Содружестве;

изыскание возможности для завершения строительства перспективных объектов на основе учета взаимных интересов государств СНГ;

продвижение продукции российских энергомашиностроительных предприятий на рынки стран СНГ и «третьих» стран и создание предпосылок для участия строительно-монтажных организаций в строительстве новых, реконструкции и восстановлении существующих мощностей в государствах Содружества;

урегулирование финансово-кредитных отношений и своевременное погашение задолженности за поставленные из России топливно-энергетические ресурсы, а также совершенствование и расширение форм и механизмов платежно-расчетных отношений.

13.3. Российско-белорусское инвестиционное сотрудничество

Межгосударственные приоритетные инвестиционные программы между рядом предприятий Беларуси и России выведены на принципиально новый уровень сотрудничества, учи-

тывающий современные экономические тенденции, прежде всего рост международной конкуренции и повышение степени монополизации отдельных рынков. Глобализация мировой экономики дает шанс лишь крупным игрокам — транснациональным корпорациям, к коим, с определенными оговорками, можно отнести и ряд межгосударственных финансово-промышленных групп, которые объединили предприятия и банковские капиталы двух государств.

Россия и Беларусь создали ряд межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ), содействующих расширению экономического сотрудничества между государствами, в их числе «БелРусАвто», «Формаш», «Межгосметиз», «Интерагроинвест», «Электронные технологии», «Оборонительные системы», «Аэрокосмическое оборудование».

«БелРусАвто» — наглядный пример в реализации крупного межгосударственного инвестиционного проекта. В 1997 г., когда была принята программа «Дизель», ярославские моторные заводы стояли. В это же время на белорусских автозаводах выстраивались колонны готовых машин, но — без двигателей. Тогда было принято решение — Беларусь получила у России целевой кредит и направила его на ярославский моторный завод, что позволило там выплатить зарплату рабочим и начать работы. Затем поступили финансы из союзного бюджета в рамках программы «Развитие дизельного автомобилестроения». Речь идет уже о создании двигателя нового поколения «евро-3». Результаты свидетельствуют о правильности выбранной стратегии. Предприятия увеличивают объемы выпуска продукции, работают без бартера, создан грузовой автомобиль нового поколения. Сегодня одно рабочее место в машиностроении обеспечивает работу 18 специалистам в других отраслях. Только Новополоцкое производственное объединение «Полимир», Минский автозавод и Минский тракторный завод создают 1 млн 200 тыс. дополнительных рабочих мест в России.

Реализацией программы «Союзный телевизор» созданы уникальные предпосылки для того, чтобы возродить целую отрасль. Этой программе обе страны уделили особое внимание, потому что после развала СССР отрасль по производству цветных телевизоров пришла в полный упадок. Рынок фактически захватили поставщики импортных телевизоров,

российским предприятиям никак не удавалось начать изготовление цветных кинескопов. За реализацию программы взялись известные белорусские производственные объединения «Интеграл» и «Горизонт» и российские — «Квант» и «Рубин». Белорусы смогли за короткое время наладить производство импортзамещающих микросхем и добиться выпуска около 550 тыс. телевизоров нового поколения. Таким образом, на 96% удалось обеспечить потребности белорусских и на 10,3% — российских потребителей. На Воронежском заводе «ВЭЛТ-Кинескоп» смогли восстановить сборочное производство и создать условия для выпуска в 2001 г. не менее 200 тыс. цветных кинескопов. Планируется, объединив усилия, реализовать специальную подпрограмму «Союзный кинескоп» и довести производство телевизоров до 1,3 млн в год.

Проблема возрождения индустрии льна, являющегося основным источником натурального растительного сырья в России и Беларуси, стала особенно актуальна после развала СССР, так как резко сократилась основная целлюлозная сырьевая база текстильной промышленности — хлопкового волокна. Индустрия льна переживает сегодня далеко не лучшие времена. В свое время царская, а затем советская Россия ежегодно производила порядка 300 тыс. т этой сельхозкультуры, сегодня же этот показатель почти вдесятеро ниже — в среднем 35 тыс. т в год. Создание российско-белорусского льняного комплекса может возродить былую славу отечественного льна.

Для того чтобы интеграция способствовала устойчивому экономическому росту, необходимо выполнить ряд условий. Многие из них уже реализованы. Так, между Беларусью и 70 регионами Российской Федерации установлены системные торгово-экономические связи. При этом во взаимных поставках продукции участвуют белорусские предприятия и субъекты хозяйствования 79 российских регионов. Активно работают 16 белорусских торговых домов, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ростове, Волгограде, Свердловске. Создана сеть из 200 дилерских представительств. Преодолены негативные последствия финансового кризиса 1998 г., вызвавшего снижение взаимного товарооборота. В 2000 г. объем внешней торговли составил 9,3 млрд долл., или 133,5% к объему 1999 г.

Ежегодно увеличивается размер союзного бюджета России и Беларуси. В 2001 г. он составляет 2,4 млрд руб. Сотрудничество развивается на равноправной и взаимовыгодной основе. В 2000 г. 85% средств бюджета было направлено на финансирование 48 совместных инвестиционных программ, в частности на создание дизельного автомобилестроения, организацию производства на предприятиях России и Беларуси современной телеаппаратуры, разработку сверхбольших интегральных схем и лазерных технологий XXI в., развитие таможенной инфраструктуры, повышение эффективности выращивания картофеля и переработки льна. Тридцать программ уже полностью выполнены.

13.4. Российско-украинское инвестиционное сотрудничество

Крупнейшие страны СНГ осуществляют ряд совместных инвестиционных проектов, хотя объемы сотрудничества в настоящее время не соответствуют возможностям. Россия и Украина совместно разрабатывают средний военно-транспортный самолет Ан-70 и продвигают его на внешний рынок. Сделанными в Днепропетровске ракетами-носителями «Циклон» и «Зенит» запускаются в космос российские военные и гражданские спутники. Специалисты украинского «Южмаша» осуществляют гарантийное сопровождение стоящих на вооружении российской армии межконтинентальных ядерных ракет.

Примером удачного решения вопросов научно-технической интеграции двух стран может служить совместная работа российских и украинских специалистов над самолетом нового поколения Ан-70, разработанным Киевским авиационно-строительным конструкторским бюро им. Антонова. Это многоцелевой оперативно-тактический военно-транспортный самолет короткого взлета и посадки. Он предназначен для доставки десанта до 300 человек или грузов до 47 т. Без дозаправки Ан-70 покрывает расстояние до 3800 км. Цифровой интегральный комплекс бортового оборудования обеспечивает эксплуатацию самолета на всех широтах в любое время

суток в сложных метеоусловиях, защиту от средств ПВО, взлет и посадку на необорудованных грунтовых аэродромах. Комплекующие для него производятся как в Украине, так и в России, а сборка осуществляется авиазаводами Киева и Харькова. Сейчас подготовкой его серийного производства и продвижением на внешний рынок занимается международный консорциум «Средний транспортный самолет», образованный в октябре 1995 г. Кроме АНТК им. Антонова и самолетостроительных заводов «Авиакор» (Самара) и «Авиант» (Киев) в него вошли авиационные, приборостроительные заводы и коммерческие структуры России и Украины. В октябре прошлого года принято решение об организации серийного производства этого самолета на авиазаводах «Авиант» и «Авиакор». Военно-транспортный самолет Ан-70 крайне необходим воздушно-десантным войскам. До 2018 г. планируется выпустить 174 самолета для ВВС России и 65 — для Украины.

Еще одна совместная российско-украинская разработка — многоцелевой транспортный самолет Ан-140. Это 52-местный лайнер для пассажирских и грузовых перевозок ближнемагистрального сообщения, который создан на замену устаревшему Ан-24. Дальность его полета составляет 2000—2550 км при максимальной нагрузке в 4,9 т. Двигатели разработаны НПП им. В. Я. Климова (Россия), а выпускаются ПО «Мотор-Сич» (Украина). Серийное производство этого самолета будет осуществляться и в Иране. Уже сейчас потребность в нем ближневосточного региона до 2010 года оценивается в пределах 1000 машин.

Решение финансовых вопросов позволило бы приступить к серийному производству еще одного совместного самолета — Ту-334. В декабре 1999 г. российские и украинские предприятия подписали соглашение о сборке этого ближнемагистрального пассажирского самолета. Он был разработан по проекту АНТК имени А. Н. Туполева на базе киевского завода «Авиант». Новый туполевский самолет рассчитан на перевозку до 102 пассажиров и предназначен для замены Ту-134. Он более комфортабелен, имеет меньший уровень шума и в два раза экономичнее своего предшественника.

Российско-украинское сотрудничество не ограничивается разработкой новых моделей самолетов, но и направлено на

модернизацию старых. В настоящее время специалисты запорожского конструкторского бюро «Прогресс» занимаются модернизацией двигателей уникального воздушного гиганта Ан-124 «Руслан». Усовершенствование двигателя позволит повысить грузоподъемность крылатого богатыря со 120 до 150 т. и это сделает «Руслан» бесспорным лидером на рынке перевозок сверхтяжелых грузов.

Россия, очевидно, будет участвовать в строительстве блоков на Хмельницкой и Ровенской АЭС в Украине. На эти цели уже в 2001 г. Россия выделяет Украине кредит в объеме почти 12 млн долл. Российское кредитование строящихся украинских блоков в 2002 г. должно превысить 100 млн, а далее идти по нарастающей. Это не считая того, что ОАО «ТВЭЛ», крупнейшая корпоративная структура Минатома РФ, выделяет Украине миллиардный товарный кредит под загрузку строящихся блоков.

Участие в строительстве Хмельницкой и Ровенской АЭС означает, что в лице Минатома РФ Россия успешно выиграла в Украине конкурентную борьбу с лидерами ядерной отрасли Запада. Сейчас на Западе интенсивно развиваются процессы интеграции крупнейших «атомных» корпораций. Пример — объединившиеся не так давно германский «Сименс» и французские «Фраматом» и «Кожема». Рождаются корпорации-гиганты ради единственной цели — передела мирового атомного рынка. Поэтому не восстановить единство бывшего союзного атомного комплекса, пытаясь вырастить свое «натуральное хозяйство», — значит, заранее обречь каждую отдельную страну СНГ на поражение в борьбе с ними. В перспективе сотрудничество может привести к возрождению единства всех высокотехнологичных отраслей в Содружестве.

Доказательство тому — успешное взаимодействие по программе сотрудничества между российским авиационным космическим агентством и национальным космическим агентством Украины по обеспечению изготовления, запуска и совместной эксплуатации космического аппарата «Сич-1 М». Расширение сотрудничества России и Украины в области ракетно-космической и авиационной техники становится реальностью. Страны совместно продвигают на мировой рынок космических услуг украинско-российские технологии, расширяют сферы коммерческого использования ракет-носителей «Зенит», «Ци-

клон», «Днепр», а также соответствующей инфраструктуры космодрома Байконур.

Для сборки российских моделей сельхозтехники на «Южмаше» в 2000 г. создано совместное предприятие «ПМЗ-Дон». Для 500 комбайнов «Дон-1500Б», которые планируется произвести в 2001 г. на «Южмаше», АО «Ростсельмаш» поставит 80% комплектующих. В 2002 г. СП «ПМЗ-Дон» может выпустить 1,5 тыс. комбайнов. Уверенность в успешном сотрудничестве российских и украинских машиностроителей зиждется на том, что российская сельхозтехника более конкурентоспособна на украинском рынке по сравнению с зарубежной из-за большей приспособленности к климатическим условиям и особенностям ведения сельхозработ, а также значительно дешевле зарубежных аналогов. Российские машины, в отличие от зарубежных, эффективны в использовании при низкой урожайности зерновых, они работают на любом топливе. Кроме того, украинский парк сельхозмашин состоит в основном из российских машин, а значит, украинские пользователи могут легко их обслуживать.

14. Осуществление межгосударственных инвестиционных программ ТНК Содружества

14.1. Инвестиции и ТНК

Одной из важнейших компонент реальной интеграции в СНГ может стать создание транснациональных корпораций (ТНК) и межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ) на экономическом пространстве Содружества как наиболее динамичных структур межгосударственного хозяйствования, которые наиболее эффективно используют инвестиционные ресурсы. Важным элементом реализации инвестиционного взаимодействия стран СНГ является всемерное содействие хозяйствующим субъектам в создании технологически связанных экономических структур в виде МФПГ и ТНК, формируемых на основе добровольности и взаимовыгодности. Одной из основных целей создания МФПГ является использование промышленного потенциала и финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов и банков для реализации взаимовыгодных программ и выпуска продукции, максимально удовлетворяющей требованиям рынка.

Тенденции роста в динамике всех показателей международного производства как в абсолютном выражении, так и в сравнении с различными макроэкономическими показателями позволяют говорить о том, что международное производство благодаря ТНК и МФПГ превращается во все более весомый элемент эффективного хозяйствования.

Исходя из современного опыта мощные, крупные ТНК и МФПГ составляют основу экономического роста, инновационного и технологического прогресса в любой развитой стране. Они представляют собой мезоуровень — промежуточный между микро- и макроуровнями управления рыночной экономикой. Мезоуровень существовал в советской экономике в виде отраслевых министерств, ведомств и Всесоюзных производственных объединений (ВПО). Именно он был разрушен в наибольшей мере в ходе реформ 90-х годов. Теперь, по прошествии десяти лет рыночных преобразований, становится все более очевидным, что дробление и расчленение производственно-финансовых систем нецелесообразны, так как снижают конкурентоспособность и жизнеспособность промышленности СНГ. Демонопользация экономики должна и может осуществляться путем государственного регулирования деятельности монополий, но не ликвидации крупных, эффективных, конкурентоспособных на мировом рынке, особенно межотраслевых и межгосударственных объединений. Наоборот, создание эффективных ТНК и МФПГ в Содружестве представляется необходимым условием перехода к экономическому росту и интегрированности экономик.

Состояние рынка — интегральный фактор оценки эффективности экономики и деятельности ТНК. Анализ конъюнктуры рынков государств — участников СНГ приводит к неутешительному выводу, что за последние годы страны Содружества теряют традиционные рынки сбыта продукции национального происхождения. Особенно эта тенденция заметна в областях, относящихся к высокотехнологичным и наукоемким производствам, таким, как авиационная, радиотехническая, электронная и машиностроительная промышленность.

В этой связи ТНК и МФПГ Содружества должны сыграть важную роль в интенсификации инвестиционной деятельности и увеличении взаимного товарооборота в СНГ, в консолидации экономического пространства и формировании общего товарного рынка государств Содружества.

Сегодня в Содружестве перед ТНК и МФПГ стоит первоочередная задача — расширение кредитно-инвестиционных возможностей. Результатами их деятельности должны стать:

увеличение объема и улучшение качества продукции; экспортнаправленность продукции; снижение издержек производства; увеличение прибыли; повышение конкурентоспособности. Главным мотивом инвестиционной деятельности ТНК являются согласованные действия по выходу на мировые рынки.

14.2. Финансово-промышленные группы в России

Наиболее активно среди государств СНГ процессы создания ТНК и ФПГ идут в России. Целенаправленная работа по их формированию в Российской Федерации развернулась после подписания Федерального закона «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ.

Финансово-промышленные группы России сегодня представляют одно из перспективных направлений реформирования экономики. Свидетельством объективной потребности в интеграции инвестиционных ресурсов различных секторов экономики является увеличение числа официально зарегистрированных ФПГ. Если в 1993 г. была только одна группа, то по состоянию на 1 января 2001 г. официальный статус получили свыше 100 ФПГ. В их состав вошли 1350 промышленных предприятий и около 200 кредитно-финансовых институтов. Общая численность занятых в ФПГ составила 7 млн человек.

Значительный вклад в этот процесс вносят российские компании топливно-энергетического комплекса. Продукция ОАО «Газпром» поступает в 8 государств Содружества, при этом обеспечивается стратегическое партнерство с ведущими зарубежными компаниями. «Газпром» добывает около четверти мировых объемов природного газа, эксплуатирует около 80 газовых и газоконденсатных месторождений, а также 150 тыс. км магистральных газопроводов. Поставки газа в государства СНГ осуществляются на основе межправительственных и межгосударственных соглашений.

При участии «Газпрома» создана и функционирует международная корпорация «ITERA», в которую входит более 120 дочерних предприятий России, Украины, Беларуси, Туркмени-

стана и Казахстана. «ITERA» наряду с экспортом газа начинает работу по его добыче на территории России и стран СНГ.

Примером успешной международной инвестиционной деятельности может быть и нефтяная компания ЛУКОЙЛ, имеющая значительную долю в нефтедобыче России. Глобальная стратегия компании состоит в транснационализации ее деятельности. Создана широкая сеть совместных предприятий в Азербайджане, Беларуси, Грузии, Украине. ЛУКОЙЛ участвует в Соглашении о разделе продукции по месторождению «Карачаганак» (северо-запад Казахстана), в котором доля компании составляет 15%. Геологоразведочные работы корпорация осуществляет на территории стран СНГ, включая территорию Казахстана, акваторию Каспийского моря в секторах Азербайджана и Туркменистана. В результате возрастает объем поставок нефти в страны Содружества.

ЛУКОЙЛ проводит активную инвестиционную политику в странах СНГ. Она намерена инвестировать около 300 млн долл. в развитие сети розничной торговли горюче-смазочными материалами в Украине. Компания намерена купить либо построить в Украине в течение 2001 г. и последующих двух лет 150 АЗС, каждая из которых обойдется в 350-400 тыс. долл. Особенно активно будет развиваться сеть АЗС в Киеве, Одесской, Киевской, Николаевской, Херсонской, Ивано-Франковской областях и в Крыму. ЛУКОЙЛ намерена инвестировать 100 млн долл. на модернизацию химического концерна «Ориана» и 3 млн долл. на реконструкцию Одесского нефтеперерабатывающего завода.

ЛУКОЙЛ в 2001 г. планирует инвестировать 50 млн долл. в проекты в Азербайджане, включая покупку 5-7 АЗС. Общие инвестиции в проекты компании в Азербайджане на конец 2000 г. превысили 400 млн долл. ЛУКОЙЛ участвует в четырех международных нефтяных проектах — «Азери—Чираг—Гюнешли» (10% участия), «Шах—Дениз» (5%), «Д-222» (Ялама—60%), «Зых—Говсаны» (50%).

Очевидно, что в России реально существуют экономические мотивации создания и функционирования интегрированных ФПГ и ТНК. Реализуется около 200 инвестиционных проектов с суммарным финансированием около 100 млрд руб. Российские ФПГ активно работают на рынках стран СНГ.

14.3. ТНК в странах Содружества

Одной из основных проблем, сдерживавших создание ТНК в странах СНГ, было наличие расхождений в национальных законодательствах по этим вопросам. Очевидно, что гармонизация законодательства по ТНК в рамках Содружества была насущной необходимостью. Первым нормативно-правовым документом по созданию транснациональных корпораций в СНГ является «Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых и смешанных транснациональных объединений», подписанное правительствами государств — участников СНГ 15 апреля 1994 г.

В последующие годы в развитие процесса в соответствии с требованиями времени и инициативой снизу необходимо было разработать конвенцию «О транснациональных корпорациях». Конвенция должна была установить правовые основы сотрудничества сторон в области регулирования, создания и деятельности транснациональных корпораций. Она должна была определить порядок создания и регистрации корпорации, государственную поддержку и стимулирование ее деятельности, ответственность участников, отчетность и контроль за деятельностью, право собственности на прибыль и произведенную продукцию, правовые основы регулирования социально-трудовых отношений в корпорации, порядок разрешения споров.

Конвенция о транснациональных корпорациях 6 марта 1998 г. утверждена на Совете глав правительств СНГ в Москве. Конвенция, безусловно, внесет свой правовой вклад в решение острых межгосударственных производственных и инвестиционных проблем в странах Содружества. Она будет во многом способствовать структурной перестройке экономики стран СНГ, ускорению научно-технического прогресса, обеспечит благоприятные условия для поддержания и развития производственной кооперации между субъектами хозяйствования в странах Содружества, содействовать проведению оптимальной промышленной политики, углублению интеграции и эффективному привлечению инвестиций [109].

Очевидно, что создание межгосударственных ТНК в СНГ — один из путей преодоления экономического и инвестиционного кризиса. Основная цель создания ТНК в СНГ состоит в укреплении национального экономического потенциала стран-участниц Содружества в целом и в совместном освоении новых рынков. ТНК должны обеспечивать интенсивную рыночную циркуляцию произведенной продукции и финансовых ресурсов в Содружестве. По экспертным оценкам, в ближайшие годы в СНГ будет образовано около 70 ТНК и в них может быть задействовано не менее 20% промышленного и финансового потенциала стран Содружества.

Уже сегодня на основе разработанной межгосударственной правовой базы при координирующей роли Исполнительного комитета СНГ для совершенствования объединенной системы ПВО стран СНГ создана межгосударственная финансово-промышленная группа «Гранит» на базе российского государственного концерна «Гранит». В группу вошли специализированные радиотехнические предприятия Армении, Беларуси, Грузии, Казахстана, России и Украины. В программы межгосударственного «Гранита» включаются на контрактной основе все заинтересованные хозяйствующие субъекты стран СНГ. «Гранит» будет обслуживать систему ПВО стран СНГ, обеспечивать ее военной техникой и запчастями до 2020 г. Проект позволит сохранить и развивать высокоинтеллектуальный потенциал ВПК стран СНГ и обеспечит рабочими местами свыше 40 тыс. человек в государствах Содружества.

Осуществлен крупный Межгосударственный инвестиционный проект «Морской старт». Участниками проекта являются: НПО «Энергия» (Россия), КБ «Южное» (Украина), компании «Боинг» (США) и «Кваернер» (Норвегия). Цель проекта — коммерческие запуски спутников Земли с морской платформы. Роли распределены следующим образом: платформу монтируют норвежцы, украинские конструкторы изготавливают первые две ступени ракеты-носителя «Зенит», россияне отвечают за третью ступень — не имеющий мировых аналогов разгонный блок, американцы создают стыковочный узел ракеты и спутника. Стоимость проекта по нарастающей до 1 млрд долл. «Морской старт» в перспективе может занять до 20% рынка коммерческих запусков спутников. Проект не

имеет военной направленности и отвечает всем экологическим стандартам. «Морской старт» позволит благодаря своей инвестиционной привлекательности и перспективности привлечь свыше 1,5 млрд долл. финансовых ресурсов. За 2000 г. произведено шесть космических пусков, а российские и украинские предприятия выполнили работ на 200 млн долл. В России проект даст возможность восстановить 25 тыс. рабочих мест и в Украине — более 15 тыс.

Зарегистрированы в качестве транснациональных ряд ФПП, образованных на основе прямых договоров между участниками, среди которых «Точность», «Оптроника», «Славянская бумага».

Транснациональная корпорация «Славянская бумага» объединяет предприятия целлюлозно-бумажной, легкой и химической промышленности Беларуси, России и Украины с общей численностью работающих более 25 тыс. человек. В результате налаживания внутри корпоративных связей были изысканы инвестиционные ресурсы в размере 1,5 млн долл. США, что позволило значительно активизировать производственный процесс, сократить издержки и согласованно выйти на рынок.

На основе межправительственных соглашений сформированы 6 российско-белорусских МФПП:

«БелРусАвто» — реализует программу «Развитие дизельного автомобилестроения»;

«Формаш» — реализует программу «Организация серийного производства оборудования для выпуска химических волокон» и подпрограмму «Повышение рентабельности производства и переработки льна на основе прогрессивных ресурсосберегающих технологий и техники», разрабатывает оборудование для переработки льна и другого сельскохозяйственного сырья;

«Электронные технологии» — предусматривает взаимодействие предприятий по выпуску высокотехнологичной продукции электронного профиля, ряд предприятий группы участвует в реализации российско-белорусской программы «Развитие производства телеаппаратуры на предприятиях Республики Беларусь и Российской Федерации»;

«Межгосметиз» — осуществляет сотрудничество предприятий по выпуску специальных видов металлопродукции четвертого передела (катанки, металлокорда и т. д.);

«Интерагроинвест» — обеспечивает взаимодействие предприятий по производству и реализации на внутреннем и внешних рынках калийных удобрений;

«Оборонительные системы» — осуществляет разработку и производство высокотехнологичных и конкурентоспособных на мировом рынке образцов систем противовоздушной обороны, других видов продукции двойного и гражданского назначения.

В целом официально зарегистрированные ТНК и МФПГ объединяют около 500 хозяйствующих субъектов, действующих в таких сферах, как автомобилестроение, общее машиностроение, электронное машиностроение, химическая промышленность, металлургия, агропромышленный комплекс.

Примеры успешной работы ТНК и МФПГ государств Содружества свидетельствуют о том, что расхождения в законодательной базе и различные темпы реформирования экономики не следует рассматривать как препятствия непреодолимой силы. При реальной заинтересованности Сторон в межгосударственной инвестиционной деятельности влияние этих факторов вполне можно смягчить на основе индивидуализации подходов к формированию ТНК и МФПГ.

Эффективность осуществления ТНК и МФПГ инвестиционных программ и проектов за счет объединения и оптимального использования финансовых, интеллектуальных и технических возможностей, снижения издержек и совместного выхода на международные рынки увеличится по расчетам на 35—40%, что может позволить высвободить около 7 млрд долл. в год в целом по СНГ для дальнейшего инвестирования.

14.4. Транснациональная корпорация «Ковры СНГ»

Производство ковров и ковровых изделий в СНГ в последние годы значительно сократилось и в 1998 г. составило около 10% уровня 1990 г., в том числе в Российской Федерации —

одной из основных производителей и потребителей этой продукции — около 7%.

Такое положение ковровых производств в государствах Содружества в значительной степени обусловлено разрушением сложившихся хозяйственных связей, жесткой конкуренцией со стороны стран дальнего зарубежья при недостаточной защищенности внутреннего рынка СНГ от наплыва импортных товаров, снижением покупательной способности населения.

Развал ковровой промышленности мог бы быть еще более ощутимым, если бы Международной ассоциацией ковровых предприятий СНГ, созданной по инициативе 11 предприятий отрасли, не проводилась большая работа по сохранению хозяйственных связей между предприятиями отрасли и предприятиями химической промышленности, машиностроения, отраслевыми институтами.

В поисках новых, более эффективных форм сотрудничества члены Ассоциации ковровых предприятий пришли к выводу о необходимости расширения функций и придания этому сотрудничеству более высокого статуса. В этой связи предприятиями — членами Ассоциации было принято решение создать на базе Международной ассоциации ковровых предприятий транснациональную корпорацию «Ковры СНГ». Учредителями корпорации стали 20 предприятий из 8 государств СНГ (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан и Украина), в числе которых 14 ковровых предприятий, 2 предприятия по производству химических волокон и нитей, 3 предприятия хлопчатобумажной и шерстяной промышленности, специализированное конструкторское бюро текстильного машиностроения [109].

Соглашение о создании транснациональной корпорации «Ковры СНГ» подписано на заседании Совета глав правительств СНГ 8 октября 1999 г.

Создание транснациональной корпорации «Ковры СНГ», будет способствовать развитию сотрудничества между поставщиками сырья и производителями ковров и ковровых изделий, созданию благоприятных условий для реализации ковров и ковровых изделий путем изучения потребности рынка СНГ и разработки соответствующих рекомендаций, формированию

общего рынка продукции этой отрасли. Участники Корпорации считают своей задачей проведение согласованных действий в области сырьевой, ценовой, технической политики и маркетинга, осуществление мер, способствующих улучшению потребительских свойств, технологических и экономических параметров выпускаемой продукции, создания конкурентоспособной продукции и согласованный выход на мировые рынки. Согласованные действия позволят повысить качество продукции и снизить цены на 17–20%.

14.5. Межгосударственная финансово-промышленная группа «Аэрофин»

Межгосударственная финансово-промышленная группа «Аэрофин» («Аэрофин») организована в соответствии с Соглашением о создании транснациональной финансово-промышленной группы по обеспечению эксплуатации и ремонту авиационной техники гражданской авиации государств — участников СНГ, подписанным 11 октября 1996 г. главами правительств СНГ. Регистрацию «Аэрофин» прошла 5 марта 1997 г. в России. В качестве учредителей выступили авиастроительные и ремонтные предприятия, авиакомпании, банки, финансовые корпорации, лизинговые и страховые компании России, Украины, Беларуси и Узбекистана.

Основными задачами МФПГ «Аэрофин» в соответствии с поставленными целями определены восстановление сотрудничества между авиастроителями, авиаремонтными заводами и авиакомпаниями государств — участников СНГ, повышение их конкурентоспособности на мировом рынке авиационных услуг и перевозок, а также обеспечение высокого уровня безопасности полетов.

Контроль за исполнением межправительственного Соглашения о создании МФПГ возложен на Наблюдательный совет (далее Совет). В соответствии с решением Совета (17 июня 1997 г.) был учрежден Научно-производственный центр «Авиатехсервис-Юнион» (НПЦ «Авиатехсервис-Юнион»).

Потенциал НПЦ «Авиатехсервис-Юнион» позволяет разрабатывать и внедрять новейшие производственно-технические программы, такие, как поддержание летной годности воздушных судов и технической эксплуатации (экономия эксплуатационных расходов авиакомпаний от 20 до 50%); создание центров технического обслуживания и ремонта (особо важно для государств, где нет авиаремонтного производства); автоматизированное обеспечение производственно-технологических процессов техобслуживания [109].

По программам ремонта МФПГ «Аэрофин» освоены объемы для «Саха-авиа» на 32 млн долл., «АРЗ № 404» (Екатеринбург) на 26 млн долл., «Украинских авиалиний» — 15 млн долл. Отремонтировано: самолетов ТУ-154 — 49 единиц, авиадвигателей типа Д-30КУ — 256 шт., вертолетов МИ-8 — 182 и МИ-26 — 9 единиц. В несколько раз быстрее и в два раза дешевле восстановлено по совместно разработанной технологии 33 самолета АН-2 (авторы НПЦ «Авиатехсервис-Юнион» и украинские разработчики) государств СНГ. Имеются также заделы на ближайшее будущее и среднесрочную перспективу.

14.6. «Автосельхозмаш-холдинг»

В целях развития межгосударственного сотрудничества в области разработки, производства, реализации автомобильной и сельскохозяйственной техники в СНГ создано и активно функционирует Акционерное общество «Автосельхозмаш-холдинг» («АСМ-холдинг»). В качестве акционеров в холдинг входят предприятия и организации автомобильной промышленности, сельскохозяйственного и тракторного машиностроения, а также смежных отраслей, поставляющие комплектующие изделия и материалы.

«АСМ-холдинг» объединяет около 170 хозяйствующих субъектов различных форм собственности, в том числе расположенных на территории России — 105 предприятий, Украины — 22 предприятия и Беларуси — 13 предприятий. В целях оказания помощи предприятиям и организациям в установлении и укреплении хозяйственных и технологических связей, развитии кооперированных поставок и оптимизации финансовых

потоков, а также взаимодействия Исполнительного аппарата «АСМ-холдинг» с предприятиями-акционерами создана сеть представительств «АСМ-холдинг» в странах СНГ.

Для проведения маркетинговых исследований рынка в странах СНГ, изучения текущего и перспективного спроса на выпускаемую продукцию, а также ее согласованной реализации в составе «АСМ-холдинг» действует Координационно-маркетинговый центр с постоянно действующей дилерской сетью (более 70 дилеров), охватывающей большинство платежеспособных регионов.

За время функционирования «АСМ-холдинг» проведена большая работа по формированию его инфраструктуры. Учреждены около 50 организационных структур, в том числе акционерные общества, банки, инвестиционная компания, чековый инвестиционный фонд. С участием «АСМ-холдинг» на основе прямых договоров между участниками образована МФПГ «Нижегородские автомобили», объединяющая предприятия России, Беларуси, Украины, Кыргызстана и Таджикистана. Благодаря совместным усилиям предприятий этих стран по итогам 1998 г. объемы производства увеличились по сравнению с 1997 г. на 3% (в сопоставимых ценах), а в 1999 г. — в 2 раза. При этом ведущее предприятие МФПГ — российское АО «ГАЗ» увеличило объемы производства соответственно на 10,9 и 21%. Корпорация сосредоточивает усилия на расширении оправдавшей себя сети сборочных предприятий по выпуску новых моделей автомобилей «ГАЗ», в первую очередь «Газелей», а также дилерской и представительской сети в Узбекистане, Таджикистане, Туркменистане, Кыргызстане, Молдове, Армении, Грузии, Азербайджане.

По итогам 1999 г. на сборочных предприятиях вне России собрано 18,9 тыс. 1,5-тонных грузовых автомобилей, что в 2 раза превышает уровень 1998 г., в том числе на «КрымГАЗ-сервис» — 14 тыс. Производство автомобилей в МФПГ расширяется и имеет хорошую перспективу на будущее.

15. Развитие межгосударственного лизинга в СНГ

15.1. Классификация лизинговой деятельности

Межгосударственный лизинг рассматривается в СНГ как вид инвестиционно-предпринимательской деятельности, связанной с приобретением имущества и передачей его в пользование по договору государству, в лице его уполномоченных органов, физическому или юридическому лицу, на определенный срок с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта с учетом амортизации предмета лизинга, при участии лизингодателя, поставщика, лизингополучателя и других участников лизингового проекта стран Содружества.

Для научного и практического использования целесообразно классифицировать лизинговую деятельность (рис. 5) по основным признакам:

- предметам (объектам) — на движимость и недвижимость;
- участникам (субъектам) — на прямую, многостороннюю, межгосударственную;
- рынку — на внутреннюю, внешнюю, межгосударственную;
- платежам — на финансовую, компенсационную, бартерную;
- окупаемости и амортизации — с полной и неполной;
- услугам — на чистую, с полным набором, с частичным набором.

Лизинг как любое крупное явление имеет сложную, в чем-то противоречивую природу. Двойственность лизинга, с одной стороны, проявляется в том, что в соответствии со своей

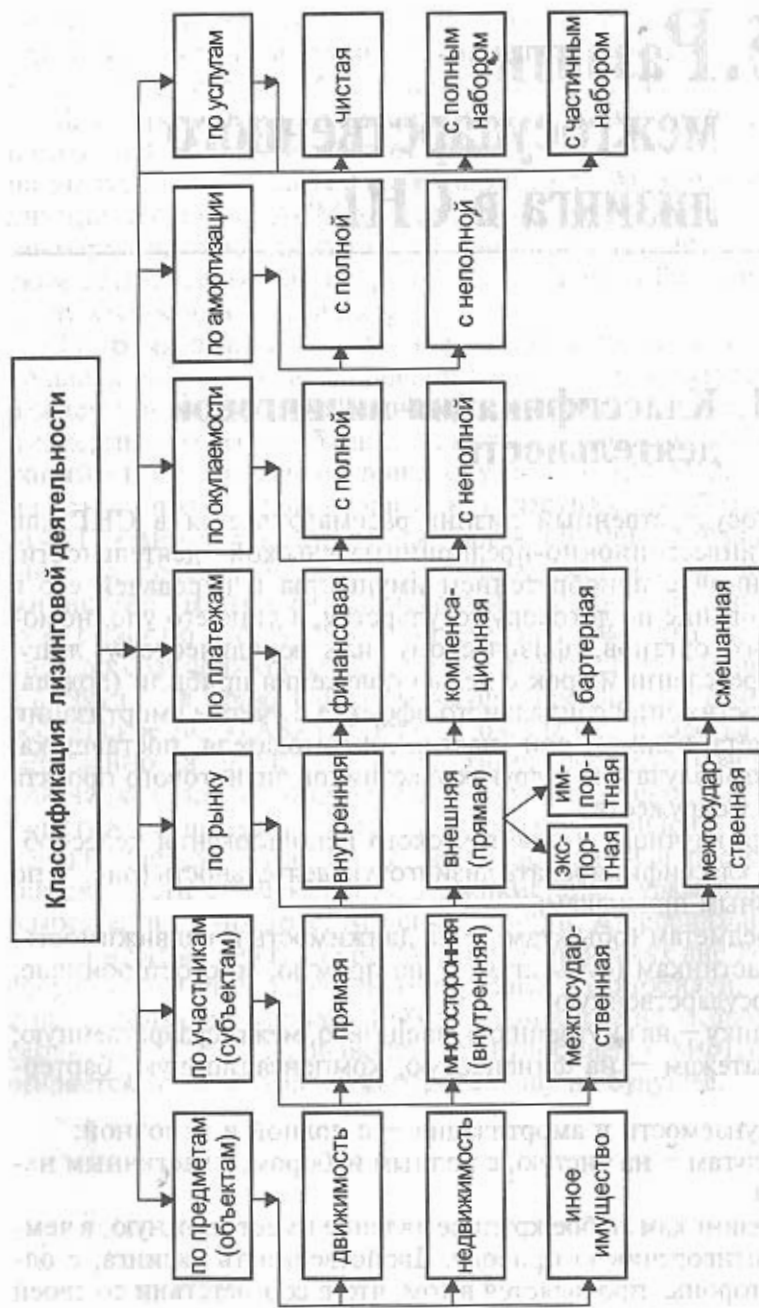


Рис. 5. Классификация лизинговой деятельности

экономической сутью лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе в основной капитал в реальном секторе экономики.

С другой стороны, поскольку лизингодатель и лизингополучатель оперируют с капиталом не в денежной, а в производственной форме, лизинг имеет сходство с прямым инвестированием.

Предоставляя на оговоренный срок фрагменты основного капитала, собственник в установленное время получает их обратно, чем обеспечивается принцип срочности и возвратности. Собственник за предоставленную услугу получает вознаграждение в виде комиссионных, обеспечивая принцип платности. Очевидно, что по содержанию лизинг соответствует, по сути, кредитной сделке.

Исходя из финансовой стороны лизинговых отношений, можно рассматривать лизинг как форму финансирования, альтернативную традиционной банковской ссуде. В общеэкономическом смысле лизинг, по сути, есть кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование оборудования.

Лизинг разделяет право пользования имуществом от права владения им. Субъекты лизинговой деятельности: лизингодатель — сохраняет за собой право владения на передаваемое в лизинг имущество; лизингополучатель — приобретает право использования объекта лизинга. За обладание правом пользования лизингополучатель осуществляет согласованные с лизингодателем лизинговые платежи.

Порядок осуществления лизинговых платежей — одно из преимуществ лизинга. В связи с тем, что размеры и сроки выплат определяются на договорной основе, то в соглашении могут быть оптимально учтены интересы всех сторон. Лизингодатель и лизингополучатель могут договориться: об отсрочке первого платежа; об эволюционном нарастании лизинговых выплат; об авансовом платеже; о схеме выплат со снижением их объема к концу срока лизинга; о любых иных схемах платежей. Форма лизинговых выплат может быть диверсифицирована и осуществляться из выручки от продаж произведенной на взятом в лизинг оборудовании продукции в денежной или товарной форме, в виде бартера и форме услуг [52].

Лизинг способствует сокращению цикла производства новой техники и создает благоприятные условия для поддержания платежеспособного спроса на эту технику. Это позволяет ускорить научно-технический прогресс на предприятиях машиностроения, электротехники, автомобилестроения и сельхозмашиностроения, самолетостроения, судостроения, укрепить конкурентоспособность всех задействованных через лизинговые операции участников. Лизинговый рынок динамично вовлекает в свою орбиту все более широкий круг участников лизингового процесса и, что особенно важно, позволяет начать предпринимательскую деятельность с минимальным капиталом.

Инвестиционное сотрудничество и в первую очередь межгосударственная лизинговая деятельность в странах СНГ может стать пилотным механизмом инвестиционного взаимодействия и послужить одним из основных средств стабилизации и дальнейшего развития экономики каждой из них и Содружества в целом.

Оценивая роль лизинга в мировом инвестиционном процессе, следует указать, что в 2000 г. в мире при помощи лизинга было профинансировано сделок с новым оборудованием, машинами и механизмами на сумму свыше 400 млрд долл. США.

В США в 90-х годах лизинг оборудования составил около 30% к общему объему инвестиций в машины и оборудование, а лизинговые контракты равнялись примерно 110–140 млрд долл. в год. Такой же процентный уровень лизинговых операций характерен и для Западной Европы. Наиболее популярен лизинг промышленного оборудования, самолетов, судов, вычислительной техники, приборов. Продажи легковых и грузовых автомобилей в Западной Европе по лизингу составляют половину сделок [82].

Рынок лизинговых операций в Содружестве Независимых Государств оценивается экспертами как чрезвычайно емкий и способный принести значительные доходы его участникам и ощутимый социальный эффект. Прогнозируемый объем внутренних и межгосударственных лизинговых операций в Содружестве может составить в ближайшее время более 4 млрд долл. в год. В России, по экспертным оценкам, объем лизинговых операций в 2000 г. составил свыше 24 млрд руб.

Существующий ныне в СНГ дефицит капитальных вложений, недостаток других инвестиций для этих целей придают дополнительную экономическую целесообразность использования различных видов межгосударственного лизинга: финансового, операционного, возвратного, компенсационного, бартерного и других в качестве оптимального механизма в налаживании производственной интеграции стран Содружества.

При прочих равных условиях, лизинг позволяет существенно снизить стартовые инвестиционные вложения, повысить надежность взаимных отложенных и будущих расчетов. Особенно эффективно использование лизинговых отношений в рамках деятельности межгосударственных финансово-промышленных групп и ТНК Содружества.

15.2. Роль Исполнительного комитета СНГ в гармонизации лизинговых процессов Содружества

Осознание безусловных преимуществ лизинга, особенно в кризисных условиях экономик стран СНГ, побудило Исполнительный комитет СНГ к созданию системы мероприятий для развития межгосударственной лизинговой деятельности в Содружестве, которая включает как законодательные, так и организационно-методические мероприятия. Работа осложнялась тем, что опыта такой деятельности внутри СНГ практически не было. К международной конвенции ЮНИДРУА (о лизинге) из всех стран Содружества присоединилась пока только Россия.

Анализируя мировой опыт, разработки России, Беларуси и Украины по этой проблематике, а также опираясь на практический опыт межгосударственной деятельности в СНГ, стало очевидно, что в законодательном плане для успешного использования лизинга в восстановлении и углублении производственных интеграционных связей стран — участниц СНГ требовалось:

создание в государствах Содружества гармонизированного национального законодательства по лизингу;

создание единой для стран Содружества нормативно-правовой базы по лизинговой деятельности, интегрирующей основой которой должны были стать Конвенция или Соглашение по межгосударственному лизингу в СНГ.

Для формирования организационной основы межгосударственной лизинговой деятельности необходимо было создание демократических институтов, способных на некоммерческой основе эффективно содействовать развитию лизинга. Такими структурами могли стать:

национальные ассоциации лизинговых компаний стран — участниц Содружества Независимых Государств и их региональные отделения;

лизинговая Конфедерация Содружества Независимых Государств.

Предлагаемые меры должны были стать исключительно важными нормативно-правовыми и организационными инструментами развития межгосударственной лизинговой деятельности в СНГ. В их основу были положены принципы: праводозволенности, юридического равенства и недискриминации, верховенства закона, защиты интересов субъектов межгосударственной лизинговой деятельности, многообразия видов межгосударственного лизинга.

Для обеспечения правовой основы межгосударственной лизинговой деятельности Исполкомом СНГ был инициативно подготовлен проект Конвенции «О межгосударственном лизинге» в Содружестве. Он основывался на национальных законодательствах стран Содружества, Конвенции о защите прав инвестора в СНГ, общепризнанных международных нормах и правилах, Конвенции ЮНИДРУА о межгосударственном финансовом лизинге. Конвенция «О межгосударственном лизинге» в соответствии с процедурой была согласована в странах Содружества и утверждена на Совете глав правительств государств — участников СНГ 25 ноября 1998 г. в Москве (Приложение 8).

Конвенция явилась сводом правил и необходимых условий развития межгосударственной лизинговой деятельности в государствах — участниках СНГ, будет содействовать производителям в реальном секторе экономики и позволит вовлечь финансовый сектор в созидательную деятельность.

Конвенция «О межгосударственном лизинге» состоит из IV разделов:

I раздел «Общие положения и область применения» представляет сферы применения конвенции, в нем даны определения лизинга, субъектов и объектов лизингового процесса, видов лизинга, принципов межгосударственной лизинговой деятельности.

II раздел «Договоры. Обязанности и права субъектов» определяет правила заключения лизингового договора, права и обязанности участников лизингового процесса и переходы риска.

III раздел «Гарантии» предусматривает правовую защиту субъектам межгосударственной лизинговой деятельности, гарантии имущественной неприкосновенности, компенсации и возмещение убытков в случаях неправомерных действий и форс-мажорных обстоятельств.

IV раздел «Заключительные положения» определяет порядок вступления в Конвенцию, присоединения и выхода из нее, разрешения споров.

Ряду стран СНГ конвенция «О межгосударственном лизинге» поможет создать свою национальную законодательную базу по лизинговой деятельности, а другим — гармонизировать имеющуюся.

Конвенция формирует правовые основы различных видов межгосударственного лизинга, гарантирует права участников лизингового процесса и ее ратификация позволит хозяйствующим субъектам государств СНГ перейти к взаимовыгодному сотрудничеству на основе соглашений и договоров о лизинге, откроет возможности для создания совместных структур в виде межгосударственных лизинговых компаний и ассоциаций.

15.3. Организационные структуры межгосударственного лизинга в СНГ

Базируясь на созданной правовой основе межгосударственного лизинга, по инициативе снизу, президентами национальных лизинговых ассоциаций Белоруссии — Беллизинг,

России — Рослизинг, Украины — Укрлизинг и при координирующей роли Исполнительного комитета СНГ были подготовлены условия для создания Лизинговой конфедерации Содружества Независимых Государств — «СНГЛИЗИНГ» как открытой некоммерческой организации, не имеющей в виду извлечение прибыли для своих членов в качестве основной цели деятельности, мобилизующей основные образующиеся у нее свободные средства на наиболее эффективное содействие развитию межгосударственного лизинга в СНГ с целью:

всемерного содействия развитию рынка межгосударственных лизинговых услуг стран — участниц СНГ для углубления интеграции их финансово-хозяйственных связей, укрепления экономического потенциала;

осуществления координации деятельности организаций, входящих в ее состав, по разработке крупных многосубъектных и многообъектных проектов различных видов межгосударственного лизинга;

представления и защиты общих финансовых, имущественных и иных интересов и прав ее членов;

содействия созданию гармонизированного национально-го законодательства, разработки и обслуживания единой межгосударственной нормативно-правовой и организационно-методической базы по различным видам межгосударственного лизинга.

Лизинговая конфедерация (союз) Содружества Независимых Государств («СНГЛИЗИНГ») была учреждена 24 декабря 1997 г. в Москве.

Правлением Конфедерации разработана «Программа по развитию межгосударственного лизинга», в состав которой входят: Концептуальные положения межгосударственной лизинговой политики; отраслевые программы; объемные задания; пообъектный состав; концепция организационно-финансового обеспечения; план реализации Программы.

Концептуальные положения межгосударственной лизинговой политики Конфедерации отражают глубокие изменения, произошедшие в экономиках большинства государств — участников СНГ к 2001 г. С одной стороны, либерализация, массовая приватизация, макроэкономическая стабилизация и, с другой стороны, спад объемов производства, особенно наукоемких и технически сложных видов продукции, опреде-

ляющих технологический уровень производства; значительное снижение инвестиций в основной капитал, в обрабатывающие отрасли промышленности; ухудшение качественных характеристик воспроизводственного процесса основных фондов в промышленности, их критический физический и моральный износ, требующий немедленного обновления; заблокированность банковских счетов хозяйствующих субъектов неисполненными долговыми обязательствами.

Концептуальные положения учитывают: высокий уровень хозяйственно-технологической, культурной и духовной общности Содружества Независимых Государств, наличие многих схожих задач, характерных для единого в прошлом хозяйственного комплекса; взаимосвязанных по своей структуре и размещению производительных сил, используемых технологий, применяемых принципов организации производства.

Важнейшим концептуальным положением политики Конфедерации в развитии межгосударственного лизинга является организация собственной деятельности с учетом факта поэтапного формирования государствами Содружества, координационными органами СНГ общеэкономического пространства путем создания: общего инвестиционного пространства, зоны свободной торговли, платежного союза, общего научно-технического пространства, общего рынка труда, объединенной транспортной системы, энергосистемы и рынка энергоресурсов, общего аграрного рынка.

Межгосударственный лизинг рассматривается как одна из форм повышения инвестиционной активности в Содружестве Независимых Государств, способствующая обновлению основных фондов и модернизации производства на основе новейших технологий; притоку продукции национальных производителей на внутренний потребительский рынок; восстановлению и развитию интеграционных связей между государствами Содружества.

Лизинговая конфедерация СНГ как некоммерческая неправительственная организация задумана и реализуется в качестве добровольного и активного партнера координационных органов Содружества в совместной деятельности, направленной на разработку и реализацию межгосударственных лизинговых проектов и программ и их нормативно-правовое

и организационно-методологическое обеспечение. Для субъектов межгосударственной лизинговой деятельности Конфедерация должна стать организационно-финансовой средой, создающей им комфортные условия для осуществления лизинговых правоотношений.

Управление межгосударственными лизинговыми проектами и программами Конфедераций предполагается осуществлять координационными группами, формируемыми из состава их исполнителей, а кредитование должно обеспечиваться консорциальными группами и пулами коммерческих банков — членов Конфедерации. Исполнители межгосударственных лизинговых проектов и программ должны будут формировать состав соответствующих отраслевых комитетов Конфедерации. Коммерческие банки — члены Конфедерации образуют консорциальный банковский комитет Конфедерации.

Для обеспечения эффективного функционирования Конфедерации на территориальном уровне, укрепления ее связей и деловой активности с членами Конфедерации, маркетинга территориальных лизинговых рынков планируется открыть в составе «СНГЛИЗИНГ» 20 территориальных агентств в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Киргизии и Молдавии. В настоящее время подготовлены необходимые документы по регистрации Северо-западного регионального отделения Конфедерации (Санкт-Петербург) и Центрального (Калуга).

Конфедерация «СНГЛИЗИНГ» может стать массовой организацией на основе осуществления крупных межгосударственных лизинговых программ и проектов, а также направленной деятельности, связанных с методологическим, нормативно-правовым, организационным обслуживанием участников межгосударственного лизингового процесса.

Конфедерация активно участвует в реализации Межправительственной «Программы действий по развитию Содружества Независимых Государств на период до 2005 года» и, безусловно, внесет свой позитивный вклад в дело интеграции стран Содружества.

Наиболее востребованным в Содружестве в настоящее время является лизинг авиационной техники. На рынке авиа-

лизинга сегодня успешно работают лизинговые компании группы «Лидер»: ЗАО «Инком-Авиализинговая компания» и ЗАО «ФинАвиа», входящие в состав Комитета по лизингу авиационной техники и оборудования (СНГАВИАЛИЗИНГ) Лизинговой Конфедерации СНГ. Указанными компаниями, в частности, были реализованы три проекта межгосударственного лизинга воздушных судов:

один самолет Ту-154М для Национальной авиационной компании «Белавиа» (Беларусь) сроком лизинга на 3 года и объемом сделки 5,8 млн долл.;

два Як-42Д для авиакомпаний «Крым», один из которых сроком лизинга на 3,5 года и объемом сделки 6,75 млн долл. и второй — на 5 лет и объемом сделки 7,75 млн долл.

В контексте реальной деятельности «СНГЛИЗИНГ» разрабатывается программа по межгосударственному лизингу в авиационной промышленности России, Украины, Узбекистана и Грузии по самолетам Ил-96, Ту-204 и Ан-140. Механизм лизинга позволит осуществить ее с 25%-ным наличием капитала по сравнению с обычными способами финансирования.

Лизинговый механизм инвестиционной деятельности позволяет начать предпринимательство с минимальным капиталом и отбирает наиболее эффективные проекты реального сектора. Он перспективен и может занять до 25—30% всего инвестиционного блока в СНГ.

15.4. Первый Лизинговый Конгресс СНГ

Накануне 2001 г. в Москве под руководством Исполнительного комитета Содружества Независимых Государств состоялся первый Лизинговый Конгресс СНГ.

Несмотря на все трудности и проблемы в СНГ, можно с большой уверенностью утверждать, что сегодня Содружество — это прежде всего развивающаяся структура, сформированная для развития экономического взаимодействия стран, торговли и предпринимательства, углубления рыночных от-

ношений равноправных партнеров. Ее цель — последовательное, с учетом интересов и устремлений всех участников, создание полнокровного интеграционного объединения, в котором сближение входящих в него стран диктовалось бы не сиюминутной выгодой, а долгосрочными, стратегическими целями и программами.

Государства Содружества предпринимают последовательные шаги по формированию межгосударственной инвестиционной и лизинговой деятельности.

Эти обстоятельства и активная востребованность снизу межгосударственных лизинговых процессов предпринимателями стран Содружества послужили мотивацией для созыва первого Лизингового Конгресса Содружества Независимых Государств.

В работе Конгресса приняли участие:

национальные лизинговые ассоциации Беларуси, России, Украины;

крупнейшие лизинговые компании и банковские структуры стран СНГ;

лизинговые компании Финляндии, Турции, Эстонии и Дании;

межгосударственный авиационный комитет;

российские министерства и ведомства: Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации; Правительство Москвы; Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции Российской Федерации; Российский Центр исследований инвестиционного рынка; Федеральный центр реформ предприятий и организаций по инвестициям.

Целями и задачами Конгресса явились:

разработка практических мер по реализации «Программы действий по развитию Содружества Независимых Государств на период до 2005 года» по вопросам межгосударственного лизинга;

содействие развитию межгосударственных инвестиционных процессов в СНГ и активизация использования механизма лизинга в реальной экономике стран Содружества;

исследование инвестиционного рынка Содружества Независимых Государств и востребованности межгосударственного лизинга;

совершенствование организационной системы обеспечения межгосударственных лизинговых правоотношений в Содружестве. Формирование отраслевой и территориальной инфраструктур сервисного обслуживания межгосударственного лизинга;

поиск новых технологий кредитно-финансового обслуживания капиталоемких проектов межгосударственного лизинга в СНГ;

совершенствование технологий коллективного страхования капиталоемких проектов межгосударственного лизинга в странах Содружества.

Состоялись пленарные заседания по актуальным вопросам лизинга: «Инвестиционный рынок СНГ и востребованность межгосударственного лизинга в зоне свободной торговли Содружества»; «Гармонизация национального законодательства по лизингу в государствах-участниках СНГ и разработка правовых основ и условий функционирования межгосударственного лизинга в СНГ»; «Совершенствование организационной системы обеспечения межгосударственных лизинговых правоотношений в Содружестве»; «Формирование отраслевой и территориальной инфраструктур сервисного обслуживания межгосударственного лизинга»; «Технологии финансирования и кредитования капиталоемких проектов межгосударственного лизинга».

На основании обсуждений и работы Конгресс полагает, что лизинг сегодня сформировался как новая, нетрадиционная, специфическая, дополнительная система перспективного финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы.

По лизингу осуществляются поставки тракторов и грузовых автомобилей из Белоруссии, самолетов из России, машиностроительной продукции из Украины. Лизинг начинает активно развиваться во многих странах Содружества.

По результатам работы Конгресса были подготовлены следующие предложения:

лизинг в современных условиях является пилотным механизмом межгосударственной инвестиционной деятельности,

который способствует восстановлению и развитию интеграционных связей между государствами СНГ;

рынок лизинговых операций в Содружестве оценивается экспертами как чрезвычайно емкий и способный принести значительные доходы его участникам и ощутимый социальный эффект. Прогнозируемый объем внутренних и межгосударственных лизинговых операций в СНГ может составить в ближайшее время более 4 млрд долл в год;

наибольшее развитие лизинг получил в Беларуси, России и Украине. Экономическое пространство этих стран является базовым плацдармом для осуществления межгосударственных лизинговых операций в странах Содружества;

пакет межгосударственных документов, разработанный Исполкомом СНГ, в состав которого входят: Соглашение о сотрудничестве в инвестиционной деятельности стран Содружества; Конвенция о защите прав инвестора; Конвенция о межгосударственном лизинге составляет оптимальное правовое межгосударственное поле в СНГ, позволяющее предпринимателям активно начать работу в реальной экономике с использованием механизма лизинга;

государствам Содружества необходимо в 2001 г. осуществить выполнение внутригосударственных процедур для вступления в силу Конвенции о межгосударственном лизинге;

лизинговой Конфедерацией СНГ совместно с отраслевыми советами СНГ в 2001-2003 гг. целесообразно:

разработать проекты соглашений об основных положениях создания и деятельности; консорциумов коммерческих банков по кредитованию проектов межгосударственного лизинга, страховых пулов;

подготовить проект Протокола о единых правилах сертификации и лицензирования межгосударственной лизинговой деятельности компаний в зоне свободной торговли государств-участников СНГ;

осуществить формирование отраслевой и территориальной инфраструктуры сервисного обслуживания межгосударственного лизинга в странах Содружества;

осуществить формирование в составе «СНГЛИЗИНГ» и организовать в зоне свободной торговли деятельность комитетов по разработке и осуществлению проектов и программ

межгосударственного лизинга по важнейшим отраслям промышленного производства:

II полугодие 2001 г. — в авиационной и автомобильной промышленности, агропромышленном комплексе, легкой промышленности, машиностроении, строительстве и связи;

II полугодие 2002 г. — в медицине, станкостроении, судостроении, электротехнической промышленности;

II полугодие 2003 г. — в лесной и пищевой промышленности, топливно-энергетическом комплексе, металлургии;

открыть в ряде регионов государств-участников СНГ территориальные агентства «СНГЛИЗИНГ» и организовать их деятельность по разработке и осуществлению межрегиональных (приграничных) лизинговых проектов и программ;

акцентировать внимание на помощь хозяйствующим субъектам в реализации конкретных межгосударственных лизинговых проектов;

продолжить практику проведения лизинговых конгрессов с целью решения вышеперечисленных задач и осуществления прямых контактов всех участников лизинговых операций в СНГ.

16. Лизинг в странах Содружества

16.1. Лизинг в России

16.1.1. Организационно-правовая база лизинговой деятельности

О расцвете лизинга в России, конечно, говорить еще рано, но хороший старт очевиден. В условиях бюджетного дефицита и ограниченности собственных ресурсов субъекты хозяйствования в России ищут неординарные и эффективные пути привлечения инвестиционных ресурсов, одним из которых является лизинг. Развитые лизинговые отношения способны поддержать отечественного товаропроизводителя и стать стабильным инвестиционным источником.

К 2001 г. в стране насчитывалось свыше 1700 лизинговых компаний, в том числе 130 нерезидентов Российской Федерации, работающих как внутри страны, так и с зарубежными партнерами, в том числе из стран СНГ. Объем лизинговых сделок в 2000 г., по экспертным оценкам, составил свыше 24 млрд руб. Отраслевая структура лизинга в России наиболее показательна для 1999 г. На технику и промышленное оборудование пришлось 37% годового объема лизинговых операций, на сельхозтехнику и пищевую перерабатывающую оборудование — 28, на телекоммуникации и связь — 18, на медицинское оборудование — 8, на суда, авиа- и железнодорожную технику — 3%, по 1% объемов пришлось на компьютеры, легковые автомобили и недвижимость (рис. 6).

Такая деятельность стала возможна благодаря созданию в 90-е годы нормативно-правовой базы по лизинговой деятельности. Базисным документом по лизингу в России является Федеральный закон «О лизинге» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ, который определяет лизинг как форму инвести-



Рис. 6. Распределение объемов инвестиций по схеме лизинга в экономике России в 1999 г.

ционной деятельности и предусматривает налоговые и таможенные льготы [87].

К первым законодательным документам следует отнести Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 12928 «О частных инвестициях в Российской Федерации», который создал основу для работы с конкретными бизнес-планами частных инвесторов и обеспечил возможность государственной поддержки высокоэффективных коммерческих проектов. Этим документом была создана реальная основа для использования лизинга в инвестиционной деятельности.

Лизинг как правовой институт нашел отражение также в базисном документе — Гражданском кодексе Российской Федерации [1].

Одними из первых документов, определивших становление и организацию лизинга, были: Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности», постановление Правительства Российской Федерации от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», которым было утверждено «Временное положение о лизинге» и намечен ряд первоочередных мероприятий по развитию лизинга. Впервые в России этот документ определил методологические основы лизинговой деятельности, права и обязанности участников договора лизинга, лизинговые платежи, бухгалтерский учет и отчетность. Лизинг определяется как вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей. При этом указывается, что объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

Субъектами лизинга согласно этому документу являются: лизингодатель, лизингополучатель, продавец лизингового имущества, а также предприятия с иностранными инвестициями.

Вопросы обеспечения функционирования лизинга нашли отражение и разрешение в соответствующих нормативно-правовых документах:

постановлении Правительства Российской Федерации от 20 ноября 1995 г. № 1133 «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли»;

постановлении Правительства Российской Федерации от 26 февраля 1996 г. № 167 «Об утверждении Положения о ли-

цензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации»;

письме Государственного таможенного комитета Российской Федерации от 20 июля 1995 г. № 61-13/10268 «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений»;

приказе Министерства финансов Российской Федерации от 29 сентября 1995 г. № 105 «Об отражении в бухгалтерском учете и отчетности лизинговых операций»;

типовом уставе акционерной лизинговой компании, примерный договор о финансовом лизинге движимого имущества с полной амортизацией, методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, утвержденные Минэкономики России и Минфином России 16 апреля 1996 г.;

постановлении Правительства Российской Федерации от 27 июня 1996 г. № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации», особенностью которого является предоставление свободы выбора лизингополучателям и лизингодателям при заключении договора лизинга, условий постановки лизингового имущества на баланс субъектов лизинговой сделки, что существенно повышает роль договора лизинга при принятии решений участниками лизинговой сделки;

постановлении Правительства Российской Федерации от 1 февраля 2001 г. № 8 «О лицензировании финансовой аренды (лизинга) в Российской Федерации»;

постановлении Правительства Российской Федерации от 3 сентября 1998 г. № 1020 «О порядке предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций»;

постановлении Правительства Российской Федерации от 27 апреля 1999 г. № 467 «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования».

На созданной правовой базе и в связи с востребованностью в октябре 1994 г. была создана Российская ассоциация лизинговых компаний («Рослизинг») как некоммерческое объединение лизинговых компаний, банков и иных предприятий, занимающихся лизингом.

Целью Ассоциации является координация деятельности организаций, входящих в ее состав, а также представление и защита общих имущественных интересов и прав ее членов.

Основные задачи Ассоциации:

- целенаправленное формирование системы государственной и общественной поддержки лизинга;

- участие в подготовке и принятии законодательных, правовых и нормативных документов, влияющих на реализацию стратегических направлений лизинга;

- создание условий, позволяющих членам Ассоциации объединять свои ресурсы и усилия для выполнения собственных и совместных программ и проектов как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Членами Ассоциации стали ведущие лизинговые компании и банки, расположенные в Москве, Приморье, Сибири, на Урале, в Поволжье. В нее могут войти все желающие субъекты хозяйствования, осуществляющие или содействующие лизингу.

Ассоциация обеспечивает своим членам предоставление:

- законодательной и нормативно-правовой документации, связанной с лизинговой деятельностью, как в России, так и за рубежом;

- информации по рынку лизинговых услуг;

- информации по вторичному рынку лизингового оборудования;

- сведений по субъектам лизинговой деятельности;

- необходимых статистических данных.

В составе Ассоциации работают 8 комитетов и рабочих групп. Обращаясь в них, участники «Рослизинга» получают консультации по правовому и налоговому обеспечению лизинговой деятельности, бухгалтерскому учету лизинговых операций и другим вопросам. Члены «Рослизинга» могут осуществить подготовку и повышение квалификации своих сотрудников на базе созданной Ассоциацией «Высшей школы лизинга». Ассоциация оказывает услуги российским и зарубежным товаропроизводителям. Поступающие от них предложения доводятся до сведения лизинговых компаний.

В октябре 1994 г. Совет Европейской Федерации Ассоциацией лизинговых компаний («ЛИЗЕВРОП») утвердил при-

своение Российской Ассоциации лизинговых компаний статуса корреспондентского члена.

Проведенная в 1996 г. 1-я Международная конференция Лизинг и деловое сотрудничество, в работе которой приняло участие около 100 представителей зарубежных компаний, банков, предприятий и организаций, позволила дать оценку состояния лизинга в России и его дальнейшего развития, установить партнерские отношения с иностранными лизинговыми компаниями.

В 1997 г. Ассоциация провела 2-ю Международную конференцию, на которой обсуждались проблемы развития лизинга в России и странах СНГ. Особое место было уделено рассмотрению вопросов использования лизинга как формы интеграции и делового сотрудничества между странами Содружества. Состоялся также заинтересованный обмен мнениями по проблеме ликвидации межгосударственной задолженности стран СНГ по схеме лизинга; по проекту конвенции стран-участниц СНГ «О межгосударственном лизинге».

По данным Банка России, в общем объеме лицензированных операций финансового лизинга, кратко- и среднесрочный лизинг (со сроком аренды машин и оборудования до 5 лет) и долгосрочный лизинг имеют примерно одинаковый удельный вес. Для операций по долгосрочному лизингу характерны более значительные размеры сделок, заключаемых между лизингодателем и лизингополучателем. Средний размер одной долгосрочной лизинговой сделки, рассчитанный на основе лицензий, выданных БР, составляет около 10 млн долл. По сделкам, предусматривающим меньшие сроки аренды, он составляет 2 млн долл.

На российском рынке формируется представительный состав иностранных участников лизинговых сделок, на нем присутствуют лизингодатели более чем из 20 зарубежных государств.

16.1.2. Лизинговые схемы в малом предпринимательстве

Лизинг — наиболее оптимальный механизм эффективного использования в малом предпринимательстве. В рамках реализации Федеральной целевой программы государственной

поддержки малого предпринимательства, соответствующих региональных программ, Мероприятий по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997—2000 гг. должно было быть создано свыше 10 опорных межрегиональных лизинговых центров и около 40 специализированных региональных лизинговых компаний. Лизинговые компании наиболее адаптированы к тому, чтобы в условиях рыночной экономики, наличия естественных монополистов и крупных производителей использовать весь спектр методов стимулирования инвестиций в малые предприятия и с этой целью:

- осуществлять лизинг оборудования для малых предприятий за счет собственных и заемных средств;

- привлекать средства российских коммерческих банков и банков стран СНГ, а также кредиты дальнего зарубежья, в определенных случаях более выгодные из-за дешевизны и долгосрочности, под собственные гарантии, а также гарантии Правительства Российской Федерации и региональных администраций;

- межрегиональные лизинговые центры должны будут поставить на системную основу работу с администрациями субъектов Федерации по представлению ими гарантий для малых предприятий.

- Развитие лизинговых услуг для малого бизнеса позволит: повысить эффективность использования государственных средств, направляемых на поддержку малого предпринимательства;

- использовать государственные инвестиционные ресурсы, ассигнуемые на поддержку малых предприятий, методами, адекватными рыночной экономике по лизинговым схемам;

- исключить процедуры межминистерского согласования при привлечении связанных иностранных кредитов и снизить расходы на выполнение этих функций;

- размещать временно свободные средства в качестве гарантийно-залогового фонда при привлечении частных кредитных ресурсов.

Повышение эффективности малого бизнеса в России через использование лизинговых схем крайне необходимо и нельзя упустить время. Сегодня малый бизнес — это огромный сектор реальной экономики России, в котором задействовано около 900 тыс. малых предприятий, а число занятых

на них работников приближается к 7 млн человек. Если взять в расчет временно занятых и членов семей, то почти 20% россиян связаны с малым бизнесом. В ряде регионов до 40% доходной части бюджета формируется за счет малых предприятий. Малые предприятия создают 10-12% ВВП, выпускают 4% промышленной продукции, на их долю приходится 23% подрядных строительных работ.

Безусловно, такая экономическая составляющая не должна остаться без внимания со стороны государства. В связи с этим одним из основных элементов государственного стимулирования притока частных финансовых ресурсов в сферу малого бизнеса может стать создание Фонда развития лизинга и венчурных фондов.

Лизинг особенно оптимален для малого и среднего предпринимательства. В России первой лизинговой компанией, по инициативе Московского правительства, стала Московская лизинговая компания (МЛК), ориентированная на работу с предприятиями малого бизнеса Москвы и Московской области и которая является элементом системы инвестиционной политики Правительства столицы.

Москва сегодня, безусловно, является лидером российского лизингового бизнеса. Здесь сконцентрированы крупнейшие компании лизингового рынка России. В Москве осуществляют деятельность более 100 лизинговых компаний, на долю которых, по оценкам экспертов, приходится до 80% российского лизингового рынка.

Во многих случаях лизинг для малого предприятия является единственно реальной возможностью приобрести новое высокоэффективное оборудование. На 1 января 1998 г. в МЛК было рассмотрено свыше 800 обращений малых предприятий по приобретению оборудования и проведена экспертиза 130 проектов. Подготовлены и реализованы около 60 проектов по передаче оборудования в лизинг малым московским предприятиям на сумму свыше 300 млрд руб. за счет кредитов Правительства Москвы [84].

На лизинговом оборудовании, поставленном МЛК, работают в Москве мини-пекарни, магазины, кафе, линии по розливу напитков в упаковке, типографии, автозаправочные станции.

Основным кредитором МЛК выступило Правительство Москвы, в связи с чем ставка лизингового вознаграждения МЛК оказывается значительно меньше, чем на рынке кредитных ресурсов. Благодаря эффективной работе объем оказываемых МЛК лизинговых услуг системно увеличивается, составляя десятки миллиардов рублей. Растут также и сроки, на которые заключаются контракты. Так, контракты на срок до 3 лет составляют более 30% всех сделок.

МЛК занимает все более расширяющийся сектор в лизинге, диверсифицируя свою деятельность. Крупнейшим проектом стала осуществляемая с 1996 г. программа возрождения АМО «ЗИЛ». Постановлением Правительства Москвы МЛК была привлечена к сбыту автомобилей-«бычков». На условиях финансового лизинга МЛК приобрела в 1997 г. в соответствии с программой около 400 автомобилей для предоставления их малому бизнесу. МЛК стала пионером в практическом использовании лизинговой схемы — «лизинг, содействующий сбыту». Основными потребителями автомобилей, приобретенных по лизингу, стали торговые предприятия, на долю которых пришлось около 70% всего объема сделок.

Благодаря установлению дополнительных льгот по лизингу Московской городской думой, что входит в ее компетенцию, сформулированы оптимальные и привлекательные условия для развития лизинга автотранспортных средств, которые предусматривают: освобождение от налога на приобретение автотранспортных средств (который оставляет 20% от стоимости автомобиля); ставку по кредитам для приобретения автомобиля в лизинг — не более 15% годовых в рублях; обязательное страхование рисков; предоплату, включающую регистрацию в ГАИ, страхование и установку противоугонной системы.

Для осуществления лизинговой сделки соискатель должен представить в МЛК бизнес-план с подробным финансовым обоснованием лизинговой операции, а также стандартный пакет документов о своем предприятии. В случае положительной экспертизы представленных документов решение о заключении лизинговой сделки выносится в течение 20 дней, и малое предприятие получает новый ЗИЛ-5301 «бычок» на льготных условиях, застрахованный, с госномером из ГАИ и талоном технического осмотра.

16.1.3. Лизинг в агропромышленном комплексе

Кризисные процессы в экономике России вообще и в АПК в частности побудили искать пути по стабилизации функционирования агропромышленного комплекса и обеспечения его ресурсами и оборудованием.

Одной из наиболее эффективных законодательных мер по обеспечению агрокомплекса продукцией сельхозмашиностроения стало постановление Правительства России от 16.06.94 г. № 686 «Об организации обеспечения АПК машиностроительной продукцией на основе лизинга».

Для осуществления этих работ на огромном по своим масштабам аграрном рынке страны Правительством России было не случайно привлечено АО «Росагроснаб». «Росагроснаб» — единственная сохранившаяся со времен СССР отраслевая система АПК с региональной товаропроводящей сетью, доходящей до районного уровня, имеющая опытных специалистов, располагающая широкой сетью предприятий по сервисному обслуживанию техники. Без дополнительных затрат уже в 1994 г. была создана система лизинговых поставок сельхозтехники. Этому способствовало то, что товаропроизводящая сеть «Росагроснаба» включает в себя около 1800 предприятий и баз различного уровня. Для реализации и выполнения сервисных услуг при поставке сложной техники, оборудования и других ресурсов в системе имеется около тысячи сервисных центров.

«Росагроснаб» обладает многолетними хозяйственными связями более чем с 3 тыс. отечественных поставщиков и всеми товаропроизводителями АПК. Ставка была сделана на отечественные машиностроительные заводы, многие из которых получили заказ на изготовление и поставку машиностроительной продукции для агрокомплекса, что во многом позволило сохранить мощности по производству сельхозтехники [110].

Выбор правительства был предопределен еще и тем, что АО «Росагроснаб» на ранней стадии формирования рыночной экономики понял перспективность лизинговой деятельности и в 1991 г. создал внутреннюю фирму «Агролизинг», которая к 1994 г. уже имела значительный опыт лизинговых операций. Была проведена методологическая подготовка

к проведению лизинговых операций в агропромышленном комплексе страны: изучался зарубежный опыт, специфика отрасли в этом вопросе; разрабатывалась учетно-отчетная и бухгалтерская документация, формы договорных отношений на всех уровнях.

Совместно с Минсельхозпродом и Минфином России были разработаны Временный порядок и «Порядок проведения лизинговых операций в АПК». В 1996 г. постановлением Правительства № 528 действие этого порядка продлено на последующие годы. В нем максимально учтены интересы сельхозтоваропроизводителей:

- техника передается с правом выкупа, срок погашения лизинговых платежей составляет от 3 до 5 лет (частями, примерно на 20% ежегодно);

- установлена дифференцированная оплата первоначальных взносов, снижены снабженческо-сбытовые наценки до 12%, предусмотрена оплата железнодорожного тарифа, арендная плата установлена в размере 3% не от стоимости объекта лизинга, а от его заводской цены без НДС;

- сельхозтоваропроизводители освобождены от уплаты налогов на имущество, дорожные сборы, за приобретение транспортных средств;

- лизинговые платежи не индексируются, т. е. осуществляются хозяйствами в ценах, которые действуют на день передачи в лизинг без учета инфляции.

Эти льготы делают проводимые лизинговые операции для сельских товаропроизводителей чрезвычайно привлекательными и экономически выгодными в сравнении с любыми существующими видами приобретения имущества. Осуществлен комплекс мер по развитию лизинга сельхозтехники для АПК: окончательно доработана вся методология и документация, создана инфраструктура лизинговых служб во всех регионах; установлены долговременные договорные связи между заводами — производителями техники и ее сельскими лизингополучателями; подготовлена база для технического сервиса машин и оборудования, передаваемых в лизинг; получена лицензия на проведение лизинговых операций; налажена система лизинговых взаиморасчетов, в том числе и на товарообменной основе. Отработана система централизованного страхования техники и оборудования.

По существу, «Росагроснаб» является крупнейшей в России компанией-лизингодателем, оборот лизинговых операций которой превышает обороты других российских лизинговых компаний, вместе взятых. В системе «Росагроснаб» функционируют более 118 лизинговых компаний во всех регионах России с выполнением ими в большинстве своем функций дилерских центров. Через разветвленную сеть лизинговых компаний «Росагроснаб» осуществляет поставки техники и оборудования по лизингу с 1200 заводов-изготовителей в адрес более 45 тысяч лизингополучателей, которыми являются аграрные и перерабатывающие предприятия, крестьянские и фермерские хозяйства.

«Росагроснабом» за 4 года было поставлено в лизинг товаропроизводителям агрокомплекса страны различной техники, перерабатывающего и животноводческого оборудования на сумму около 4,6 млрд руб., передано в лизинг сельхозтоваропроизводителям агропромышленного комплекса 62 тысячи наименований продукции машиностроения, в том числе: тракторов — около 14 тыс. шт.; 4,5 тыс. автомобилей, свыше 20 тыс. зерно-кормоуборочных комбайнов; свыше 17 тыс. единиц сельскохозяйственных машин; на 370 млн руб. оборудования для животноводства и перерабатывающей промышленности.

«Росагроснаб» представляет в экономике страны системную структуру, которая в условиях рыночных отношений наиболее полно отражает интересы сельских товаропроизводителей, знает их потребности и экономические возможности и готово на взаимовыгодных условиях вести крупномасштабные операции по лизингу со всеми партнерами внутри страны, а также диверсифицировать свою деятельность в экономическом пространстве СНГ.

О постоянном внимании Правительства России к механизму лизинга в АПК говорит тот факт, что для интенсификации процессов 22 мая 2001 г. было принято постановление Правительства Российской Федерации «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе». Средства, предусмотренные в бюджете 2001 г. на финансирование расходов по обеспечению АПК машиностроительной продукцией и племенным скотом на основе финансового лизинга, по предложению Минсельхоза Россий-

ской Федерации, предлагается направить в АО «Росагролизинг» для наиболее оптимального и транспарентного их использования.

16.1.4. Авиализинг воздушных судов

Парк воздушных судов (ВС) российских авиакомпаний фактически не обновляется уже 10 лет и стремительно «стареет». Потребность отечественных перевозчиков в его переоснащении самолетами нового поколения, причем российского производства, очевидна и не вызывает сомнения. Одной из наиболее реальных возможностей оживления авиационного производства и поставок эксплуатирующим предприятиям современных ВС является развитие лизинга.

Разговоры о необходимости внедрения авиализинга ведутся уже давно. Однако проблема «запуска» этого механизма упирается в конечном счете в отсутствие необходимых финансовых ресурсов. Между тем без инвестиций подъем отечественной авиации как отрасли невозможен.

В мире 80% самолетов продается по лизингу. Российское правительство неоднократно планировало создание лизинговых компаний для финансирования производства и эксплуатации отечественной авиапродукции. Однако реально найти необходимые банковские кредиты под эту задачу до сих пор не удавалось.

Российской ассоциацией лизинговых компаний предложена концепция организации финансирования выпуска и эксплуатации современных воздушных судов на основе лизинга. Основные положения этой концепции построены на том, что государство должно восстановить систему, существовавшую ранее в авиационной отрасли. Во времена СССР, как известно, был стабильный и обеспеченный заказ производству. Изготовленная техника поставлялась Министерству гражданской авиации (МГА), фактически являвшемуся крупной лизинговой компанией. МГА распределяло самолеты по авиаотрядам различных регионов, которые эксплуатировали воздушные суда и генерировали денежные потоки. Интеграцией средств занималось МГА. В конечном итоге эти средства поступали в бюджет государства, после чего Госплан СССР снова направлял их на платежеспособный заказ новых само-

летов. Таким образом, существовал системный треугольник, составляющие которого — единый механизм аккумулярования и распределения финансовых ресурсов, платежеспособный заказ и стабильная сеть эксплуатантов. Эти звенья были взаимосвязаны и эффективны.

В период реформ система была разрушена, а новые механизмы не созданы. В результате оказались потеряны, с одной стороны, источники финансирования заказов, с другой — традиционная база размещения авиатехники.

Концепция предлагает создать механизм на базе рыночных отношений, сохранив главенствующую роль государства — владельца воздушного пространства России как стратегического ресурса, генерирующего денежные потоки. Следует особо отметить, что воздушное пространство страны способно генерировать денежные средства не в меньшей степени, чем ее недра — нефть, газ, уголь.

В новом треугольнике взаимоотношений верхним его углом должно являться государство в лице правительства либо его специального органа, который определяет стратегию развития отрасли, осуществляет контроль и концентрирует ответственность за принятые решения.

Вторым центральным звеном — своего рода основным инструментом, должны стать лизинговые компании. Причем именно лизинговые компании, а не какая-то одна большая лизинговая структура, созданная государством. Ведь совершенно ясно, что в условиях рыночных отношений компания, получившая доступ к государственной собственности в единственном числе и на безвозмездной основе, моментально превратится в источник монополизма и всех вытекающих отсюда негативных форм рынка.

Создаваемые лизинговые компании, несомненно, должны отвечать нормам и требованиям, установленным Минэкономразвития и Российской ассоциацией лизинговых компаний, иметь соответствующий опыт, квалифицированный персонал, обладающий необходимыми знаниями и хорошие контакты с другими агентами рынка, т. е. с предприятиями-производителями и банками, с теми финансовыми структурами, которые готовы выделять средства на данные операции.

В сфере авиационной промышленности в процессе может принять участие любой завод, который в состоянии своевре-

менно и с высоким качеством выполнить поступивший государственный заказ.

И, может быть, самая главная третья опорная точка треугольника — авиакомпании, являющиеся эксплуатантами произведенного продукта. Именно благодаря их деятельности осуществляется регенерация средств, вложенных в производство авиатехники.

Нельзя не учитывать одну очень важную особенность, когда речь идет о функционировании лизинговых компаний. Именно лизинговая компания, являясь чем-то вроде катализатора, способствует активизации других субъектов рынка. Разрабатывая проект лизинга воздушного судна, она привлекает различные структуры для организации финансирования. Те, выделяя деньги, получают доходы и платят налоги. Для покрытия части рисков привлекаются страховые компании. Они тоже платят налоги. Лизинговая компания размещает заказы на авиастроительных заводах, которые, получив деньги, тоже платят налоги. Это тысячи предприятий и миллионы работающих, а значит, налогоплательщиков. Наконец, когда заказ выполнен, воздушное судно поступает эксплуатанту и начинает летать, возникает большой налоговый пласт (аэропорты, топливозаправка и другие инфраструктуры). Лизинг вовлекает в свою сферу большое количество создателей, являющихся налогоплательщиками.

Авиализинг базируется на четырех постулатах.

Во-первых, воздушное пространство само по себе является финансовой величиной. Оно генерирует денежные потоки и является стратегическим ресурсом государства.

Во-вторых, каждый хозяйствующий субъект авиационного рынка получает доходы только за счет той доли риска, которую он в реализации лизинговой сделки берет на себя. Если речь идет о заводе, то это риск некачественного выполнения заказа, если о страховой компании — риск неплатежа или страхового случая. Свои риски и у финансовых структур, и авиакомпаний. Каждый несет свою долю риска и за это получает доходы. В свою очередь, государство тоже должно взять на себя риски, если оно хочет получать доходы в виде налогов.

В-третьих, наличие единого госоргана, обеспечивающего конкурсное рассмотрение проектов, которые претендуют на

использование государственных ресурсов и гарантий и предусматривающего прозрачность принятия решений.

В-четвертых, лизинг является инструментом, конструирующим внутренние связи между субъектами рынка и наиболее эффективно использующим инвестиционные ресурсы.

Эти четыре базовые позиции позволяют сформировать единое понимание основных принципов построения системы финансирования, производства и эксплуатации нового поколения воздушных судов на основе лизинга и усиления роли государства в осуществлении контроля за использованием воздушного пространства и тех денежных потоков, которые при этом возникают.

Промедление с созданием системы авиализинга ведет к огромным финансовым потерям и может в конечном итоге свести на нет производство и продажу отечественных воздушных судов, нанести непоправимый ущерб российской гражданской авиации*.

Россия до сих пор способна строить ежегодно до 650 магистральных самолетов, но выпускает не более 4—5. Тем не менее некоторые отечественные авиакомпании предпочитают приобретать по лизинговой схеме под правительственные гарантии, западные «Боинги» и «Эрбасы», пренебрегая данными ранее обещаниями о заказе российских самолетов. Уже сейчас ежегодные лизинговые платежи за иностранные самолеты, ввезенные в Россию, составляют около 300 млн долл., т. е. финансируются западные производители авиатехники. До 2007 г. предполагается списать 3400 воздушных судов, в том числе 518 магистральных. Модернизация заслуженных Ту-154, Ил-62, Ил-86, Як-42 кардинально не решит проблему в связи с их моральным старением и выработкой ресурса.

Сегодня получается, что покупать магистральную авиатехнику за рубежом выгоднее, хотя она там несравненно дороже. К примеру, Ил-96-300 стоит всего 30 млн долл., а прямой его аналог — «Боинг 767» — 80 млн долл. Но иностранные самолеты приобретаются российскими компаниями по лизингу с расщелкой на 15 лет и ставкой кредитования примерно 6,5%. Таких долгосрочных и дешевых кредитов в России нет. Реален кредит максимум на 5 лет под 15% годовых. Кроме того, «Боинги» вво-

* Лейко И.Р. Материалы группы «Лидер».

зятся беспощадно, а отечественным производителям не разрешают снизить пошлины на материалы, которые в России не производятся. Усугубляет положение то, что иностранные лизинговые компании, действующие в России, зарегистрированы в странах с льготным налогообложением. В результате стоимость летного часа на отечественном самолете, который в два с половиной раза дешевле зарубежного аналога, получается выше.

Проблема развития авиализинга отечественных судов в России столь актуальна, что ее решению было посвящено специальное заседание Правительства Российской Федерации с вопросом «О первоочередных мерах по развитию лизинга отечественной авиационной техники» (29 марта 2001 г.). Было констатировано, что современное состояние гражданской авиационной деятельности в Российской Федерации требует принятия неотложных мер по развитию гражданского авиостроения и оснащению гражданской авиации конкурентоспособными отечественными воздушными судами, отвечающими требованиям международных стандартов. Признано целесообразным обеспечить приоритетную государственную поддержку в форме предоставления государственных гарантий по кредитам коммерческих банков и на условиях финансового лизинга приобретение отечественными авиаперевозчиками российских воздушных судов Ил-96-300, Ту-204-100 и Ту-214.

Минфину России, МНС России и Минэкономразвития России поручено рассмотреть вопросы совершенствования налогообложения при приобретении отечественными авиаперевозчиками авиационной техники на условиях предоставления долгосрочных кредитов коммерческими банками под государственные гарантии.

Признано необходимым в целях государственной поддержки лизинга:

предоставление государственных гарантий по кредитам коммерческих банков, выдаваемым лизинговым компаниям, отвечающим определенным требованиям, в частности, по уровню капитализации, опыту работы в соответствующей сфере предпринимательства, обеспечению возвратности заемных средств;

субсидирование части процентной ставки по кредитам банков, выдаваемым лизинговым компаниям, либо субсиди-

рование части сумм лизинговых платежей компаний авиаперевозчиков;

участие государства в капитале одной из лизинговых компаний.

Минэкономразвития России совместно с Росавиакосмосом, Минфином России, Минтрансом России и Минпромнауки России поручено провести конкурс по отбору приоритетных авиализинговых проектов и представить в Правительство Российской Федерации предложения об объемах и формах их государственной поддержки.

При подготовке проектов федерального бюджета на 2002 г. и последующие годы будут предусматриваться средства для предоставления государственных гарантий по кредитам банков в объеме, необходимом для реализации прошедших конкурсов лизинговых проектов в гражданской авиации.

Рассматривается вопрос о целесообразности предоставления таможенных льгот по ранее взятой в лизинг иностранной авиатехники и по ставкам таможенных пошлин на импортные комплектующие и запасные части на авиационную технику отечественного производства. Будет оказана поддержка экспорта авиационной техники путем предоставления иностранным государствам связанных государственных кредитов, а также поставки авиационной техники в счет погашения внешнего долга.

Несмотря на значительные трудности, есть обнадеживающие примеры российского авиализинга. Лизинговая компания «Ильюшин-Финанс К», созданная в 1998 г., объявила о подписании рамочного соглашения с авиакомпанией «Атлант-Союз», по которому «Атлант» приобретет в лизинг десять новых самолетов Ил-96-400/Т, и четыре Ту-204С. Общая стоимость покупки превысит 450 млн долл. Ил-96-400/Т — это межконтинентальный широкофюзеляжный транспортный самолет, сертифицированный также в США с российскими двигателями и авионикой. В эту модификацию «Атлант» вложил 3 млн долл.

Только за 1996—1997 гг. корпорация Туполева передала в лизинг 10 самолетов Ту-204-120 авиакомпании «Люфтганза» и столько же «Красаэро». Ильюшенская авиастроительная фирма имеет в своем лизинговом активе: 10 самолетов ИЛ-114, которые эксплуатирует «Узбекистан Краво Юллара», 20 ма-

шин ТУ-204 в «Росавиаконсорциуме»; 10 судов ИЛ-96М — в «Трансаэро»; 17 самолетов ИЛ-96М и 3 машины ИЛ-96Т, которые успешно эксплуатирует «Аэрофлот». 33 реактивных авиационных двигателя, изготовленные на предприятии «Рыбинские моторы», работают на «Аэрофлот — Российские Международные Авиалинии» благодаря Центральной авиационной лизинговой компании.

Очевидно, что меры по созданию оптимальных условий для авиализинга в России позволят возродить авиационную промышленность и выйти на мировой рынок, а также дадут возможность российским авиакомпаниям летать на современных отечественных самолетах. При согласованной работе Правительства России, законодателей, финансистов, предпринимателей и страховщиков у лизинговой деятельности в России имеются большие возможности и перспективы.

16.2. Лизинг в Украине

В Украине активно развивается лизинговая форма взаимоотношений в экономике. Всеукраинская Ассоциация лизинга «Укрлизинг» зарегистрирована 4 июня 1997 г. в Министерстве юстиции Украины как всеукраинская добровольная общественная организация, которая объединяет специалистов по лизингу на основе совместных интересов. Основная цель деятельности Ассоциации — информационное, методическое, научное и образовательное содействие развитию лизинга в Украине и защита совместных интересов специалистов по лизингу в деле поступательного разрешения существующих экономических проблем. В состав Ассоциации входят: более 100 коллективных и индивидуальных членов — ведущие специалисты по вопросам лизинга и финансовой деятельности; банки; финансовые, лизинговые, страховые компании; высшие учебные заведения; лизинговые фонды, являющиеся региональными представительствами Ассоциации. Ячейки «Укрлизинга» действуют во всех областях Украины.

5 октября 1997 г. на XXV ежегодном собрании, проходившем в Будапеште (Венгрия), Ассоциация была принята в члены Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций «LEASEUROPE» (ЛИЗЕВРОП).

«Укрлизинг» способствует организации обмена опытом между украинскими и зарубежными лизинговыми компаниями. Поддерживает прямые международные отношения и связи, заключает соответствующие соглашения, участвует в осуществлении мероприятий, которые не противоречат международным обязательствам Украины, а также:

- формирует информационно-правовую базу в сфере лизинга;

- способствует повышению квалификации специалистов по лизингу, развитию издательской деятельности по обеспечению методической литературой субъектов лизингового бизнеса;

- обобщает опыт лизинговой деятельности как членов Ассоциации, так и тех, кто в нее входит, создает базу данных имеющегося опыта;

- предоставляет на общественных началах научно-методические, информационные, консультативные и практические услуги своим членам и организациям, которые нуждаются в них;

- участвует в проведении конференций, круглых столов, лекций, курсов, семинаров-практикумов по проблемам лизингового бизнеса и проблемам экономики, в том числе международных;

- распространяет бесплатно новую экономическую и специальную литературу среди членов Ассоциации и других субъектов лизинговой деятельности, информирует о деятельности Ассоциации, пропагандирует ее идеи и программы;

- представляет и защищает интересы и права Ассоциации, ее членов в органах государственной власти и управления;

- разрабатывает собственные проекты и программы по вопросам лизинга и экономики, содействует их осуществлению;

- вырабатывает рекомендации по внедрению типовых форм документов, касающихся лизинговых операций и методик расчетов лизинговых платежей.

Членам Ассоциации обеспечивается:

- право участия во всех ее мероприятиях и инициативах, в обсуждении любых вопросов, касающихся деятельности Ассоциации;

- право работать на контрактной основе или по трудовому договору в подразделениях Ассоциации;

получение информации, необходимой для реализации целей и заданий Ассоциации;

пользование информацией, которой располагает Ассоциация, а также услугами, которые она предоставляет;

получение информации о новых лизинговых проектах, как в Украине, так и за рубежом;

получение бесплатных консультаций в реализации лизинговых проектов;

представительство от Ассоциации по поручениям Совета на конференциях, собраниях, в средствах массовой информации.

26—27 ноября 1997 г. Всеукраинская Ассоциация лизинга совместно с Российской Ассоциацией лизинговых компаний и Белорусским союзом лизингодателей провела в Киеве международную научно-практическую конференцию «Проблемы и перспективы развития лизинговых отношений». В ходе конференции участники обменялись мнениями по вопросам развития лизинга в Украине, России, Белоруссии и других странах, законодательного и нормативного обеспечения лизинговой деятельности, механизма проведения лизинговых операций.

Решается вопрос об учреждении и издании совместно с коммерческими структурами специализированного журнала «Лизинг». На базе Национального технического университета Украины создается информационный центр «Укрлизинга», цель которого — формирование информационно-правовой базы в сфере лизинга. Это позволит членам Ассоциации с помощью электронной связи получать необходимые данные по законодательной и нормативной базе, коммерческим проектам, а также информацию, направленную на развитие лизинга в Украине.

16.3. Лизинг в Республике Беларусь

Выгодное геостратегическое положение Республики Беларусь как связующего моста между странами СНГ и Западной Европой, высокий производственный потенциал экономики и понимание экономической элитой страны перспективно-

сти лизинговой деятельности, предопределили эффективное и интенсивное развитие лизинга в Беларуси.

Первое специализированное лизинговое предприятие было образовано в 1990 г. и с 1991 г. впервые две белорусские компании начали оказывать услуги по лизингу. Первые годы лизинговый рынок Беларуси был поделен дочерними структурами банков и частными лизинговыми компаниями. Затем появились предприятия финансовых и страховых компаний. В последние годы на рынок лизинговых услуг вышли многие средние и мелкие белорусские банки, а также структурные единицы крупных предприятий-изготовителей. Следует отметить, что сегодня у некоторых банков до 50—60% кредитного портфеля сформировано за счет лизинговых контрактов.

До 1994 г. в Белоруссии отсутствовала нормативно-правовая база, регулирующая лизинговую деятельность. В апреле 1994 г. выходят «Методические указания о порядке учета лизинговых операций». В этом документе даны основные определения и бухгалтерские проводки по лизинговым операциям. Методические указания дали юридическую возможность работать уже десяткам лизинговых компаний, которые де-факто образовались к этому времени.

Следующим шагом в развитии нормативно-правовой базы был выход в апреле 1996 г. «Положения о лизинге на территории Республики Беларусь». Большим достижением можно считать выход в августе 1996 г. изменений в «Положение о порядке начисления амортизации (износа) на полное восстановление по основным фондам в народном хозяйстве», где давалось право начисления амортизации в сумме оговоренной условиями договора между лизингодателем и лизингополучателем. Эти изменения позволили производить полную амортизацию в достаточно короткие сроки и варьировать сроки лизинговых договоров от нескольких месяцев до нескольких лет. Законодательное закрепление ускоренной и свободной амортизации — одно из основных достижений Белорусского Союза Лизингодателей.

Надо отметить, что Белорусский Союз Лизингодателей активно работает с правительством. Союз, по инициативе снизу, был создан в 1993 г. и насчитывает в своем составе около 50 лизинговых компаний и объединений. Абсолютное боль-

шинство нормативных актов по лизингу инициировалось Союзом либо готовилось при его непосредственном участии.

Конец 1997 г. для Белорусского Союза Лизингодателей был связан с подготовкой постановления Совета Министров Республики Беларусь № 1769 «О лизинге на территории Республики Беларусь», а также «Методических указаний о порядке бухгалтерского учета лизинга», утвержденных 11 февраля 1998 г. На сегодняшний день это два основных документа, регламентирующих лизинговую деятельность на территории Республики Беларусь*.

Наряду с работой по созданию нормативной базы внутригосударственного лизинга велась большая работа по подготовке законодательства в области международного лизинга. 7 июля 1997 г. выходит «Положение о порядке предоставления отсрочки по уплате таможенной пошлины и на добавленную стоимость по договорам аренды (лизинга)». Данное положение предусматривает отсрочку по уплате таможенных пошлин и НДС при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь технологического оборудования и транспортных средств, на срок действия заключенных договоров, но не более трех лет.

Результатом эффективного законодательства по лизингу явилось то, что на протяжении последних шести лет по оперативному лизингу в Республику Беларусь ввезено более 5 тыс. единиц подвижного состава, используемого на международных перевозках грузов. Завершает цикл таможенных документов, регламентирующих лизинговые операции, Приказ ГТК Республики Беларусь № 39-ОД от 3 февраля 1998 г. «О предоставлении рассрочки уплаты таможенных платежей по договорам лизинга», который предусматривает по договорам финансового лизинга рассрочку по уплате таможенных платежей, на весь срок действия договора лизинга, но не более чем на 5 лет.

В последнее время развитие получили лизинговые компании, созданные при крупных товаропроизводителях, например, такие, как «Мазконтрактлизинг», «Тракторолизинг». Значительных успехов они достигли по реализации продукции своих предприятий в Республике Беларусь, но развитие

* Цибулько А.И. Материалы Белорусского Союза Лизингодателей.

экспортных лизинговых операций сдерживало положение о валютном регулировании, предусматривающее поступление полной суммы экспортной выручки в срок не более 180 дней. Настойчивая работа Белорусского Союза Лизингодателей с Национальным банком Республики Беларусь привели к появлению распоряжения Национального банка Республики Беларусь № 31-18/817 от 17 февраля 1998 г. «О лизинговых платежах», по которому белорусские лизинговые компании получили отсрочку платежей по лизинговым контактам на срок более 180 дней. Это позволило осуществлять экспортные поставки продукции белорусских предприятий посредством лизинговых контрактов.

Сегодня нормативно-правовая база лизинга в Республике Беларусь полностью создана, и лизинговые компании имеют все условия для работы как внутри государства, так и в странах СНГ.

Нормативно-правовая база, регламентирующая лизинговую сферу в Республике Беларусь, предоставляет стимулирующие условия, направленные на активизацию деятельности субъектов хозяйствования в области налоговой политики, таможенного режима, начисления амортизации, бухгалтерского учета лизинговых операций, валютного регулирования и контроля.

В части *налогового регулирования* данной сферы экономики предусматривается отнесение лизинговых платежей на себестоимость продукции и освобождение их от уплаты НДС (за исключением амортизационных отчислений). Уплата налога на доход с лизинговых платежей предприятиями, осуществляющими международные перевозки автотранспортными средствами, взятыми в лизинг у лизингодателей-нерезидентов, производится без уплаты пени за несвоевременное взимание налога.

В области *таможенного регулирования* лизинговой деятельности реализуется следующая политика:

- в отношении объектов оперативного лизинга возможно установление режима временного пользования без уплаты таможенных пошлин, кроме сборов за таможенное оформление;
- в случае финансового лизинга в режиме свободного обращения предоставляется рассрочка по уплате таможенных

платежей на весь срок действия договора лизинга, но не более чем на пять лет;

- при ввозе технологического оборудования и транспортных средств (кроме легковых автомобилей) предоставляется отсрочка по уплате таможенных пошлин и НДС на срок действия заключенных лизинговых договоров, но не более трех лет;
- в отношении объектов финансового лизинга в режиме свободного обращения при предоставлении гарантии дается рассрочка по уплате таможенных платежей на весь срок действия договора лизинга, но не более чем на пять лет.

Льготная валютная политика по отношению к лизинговым операциям заключается в предоставлении белорусским лизинговым компаниям отсрочки платежей по контрактам на срок более 180 дней.

Стимулирующее воздействие на развитие лизинга оказывает *амортизационная политика*, которая предусматривает установление величины амортизационных отчислений по соглашению сторон (за исключением амортизации объектов лизинга, использование которых не относится к хозяйственной деятельности лизингополучателя). Данная возможность расширяет развитие лизинговой деятельности, поскольку соответствует состоянию нормативной базы зарубежных стран, позволяет учитывать инфляционные процессы в республике и гибко реагировать на часто изменяющиеся экономические условия.

В республике имеется положительный опыт использования международного лизинга для обновления и увеличения основных средств. Белорусские транспортники, не привлекая государственных средств и правительственных гарантий, полностью обновили по лизингу подвижной состав для международных перевозок. Это позволило дополнительно получить сотни миллионов долларов валютной выручки и стране иметь положительное сальдо внешнеторгового баланса по услугам.

Развитие лизинга в республике сдерживает прежде всего *высокая стоимость кредитных ресурсов*.

Сложное финансовое положение белорусских предприятий снижает количество потенциальных лизингополучателей, способных эффективно использовать технику и рассчитывать по лизинговым платежам.

Ограничивает количество клиентов лизинговых компаний отсутствие *развитой* страховой инфраструктуры (страхование валютных и финансовых рисков, экспортных кредитов, имущества, перестрахование и т. д.). Снижению рисков может способствовать развитие сублизинговых отношений между компаниями стран СНГ и Белоруссии, что позволит разделить риски между участниками и снизить стоимость кредитных ресурсов для финансирования межгосударственной лизинговой деятельности.

Таким образом, для успешного развития лизинга в Республике Беларусь необходимо улучшение состояния белорусской экономики в целом, снижение ставок по кредитам, выдаваемым коммерческими банками, рост числа кредитоспособных предприятий, развитие системы страхового и гарантийного обеспечения лизинговой деятельности.

Учредители Белорусского Союза Лизингодателей поставили перед собой четкую задачу по переносу центра тяжести на практическую деятельность. Период становления законодательства закончен и впереди кропотливая работа по доведению объема инвестиций через лизинг до общемировых пропорций. На современном этапе — это главная задача, которую ставит перед собой Белорусский Союз Лизингодателей.

У лизинга, в современных условиях, есть все перспективы стать действенным пилотным механизмом межгосударственного инвестиционного взаимодействия для развития интеграционных процессов в Содружестве Независимых Государств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиции были и остаются единственным фактором, гарантирующим способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Выход из экономического кризиса возможен на основе разработки и реализации доктрины, ядром которой могла бы стать стратегия рационального использования имеющихся ресурсов, основанная на активизации интеллектуальной и инновационно-инвестиционной деятельности.

Современный этап экономических реформ в Содружестве характеризуется определенной устойчивостью, достижением параметров экономического роста на базе положительных тенденций к макроэкономической стабилизации и структурной перестройки реального сектора экономики стран СНГ. Развитие большинства стран Содружества определяется целями и задачами правительственных среднесрочных экономических программ.

Различия между странами СНГ по масштабам и структуре инвестиций весьма существенны. В то же время общими чертами инвестиционного процесса являются сокращения финансовых накоплений и снижение масштабов обновления основных фондов, минимизация национальных инвестиционных программ и проектов. Практически во всех государствах Содружества уменьшились инвестиции в сельское хозяйство и легкую промышленность. Оживление инвестиционной деятельности отмечается в основном в нефтяной, газовой промышленности и электроэнергетике. Инвестиционная активность смещается из области жизнеобеспечивающих отраслей экономики, таких, как сельское хозяйство, медицинская и легкая промышленность, а также инновационных сфер в область нефте- и газодобычи, разработки сырьевых ресурсов, имеющих ярко выраженную экспортную направленность.

Межгосударственное инвестирование в экономике Содружества находится на начальном этапе и крайне недостаточно.

Потребуется осуществление комплекса системных, эволюционных и долгосрочных мер по интенсификации этого процесса.

Развитие инвестиционной деятельности в странах СНГ — это сложный, многофакторный процесс осуществления реальной экономической интеграции. Целью инвестиционного сотрудничества стран СНГ является: стимулирование инвестиций в реальную экономику; разработка программ и проектов по развитию и совершенствованию межгосударственной инвестиционной деятельности; формирование гармонизированного правового инвестиционного пространства Содружества.

Резюмируя итоги проведенного исследования, для реструктуризации и повышения эффективности экономики государств Содружества необходимо оптимально задействовать инвестиционные и лизинговые механизмы в реальном секторе экономики СНГ. Исходя из изложенного можно сделать следующие основные выводы и предложения.

1. Необходимо активизировать исследования и работу по взаимной адаптации и гармонизации правовых и законодательных актов и организационно-экономических условий инвестиционной и лизинговой деятельности в экономическом пространстве СНГ.

2. Следует приступить к разработке Программы приоритетных направлений развития инвестиционной деятельности в реальной экономике СНГ. В Программу должны войти пилотные межгосударственные проекты, доказавшие свою эффективность и имеющие стратегическое значение для экономики стран Содружества. Для инвестиционного обеспечения на первых стадиях возможно частичное использование бюджетного финансирования. Для привлечения частных инвесторов из стран СНГ и дальнего зарубежья необходимо будет создать комплекс стимулирующих льгот и преференций.

Наиболее перспективными межгосударственными проектами могут стать проекты в топливно-энергетическом и металлургическом комплексах СНГ, легкой промышленности, агропромышленном комплексе, в ВПК и аэрокосмическом комплексе стран Содружества.

3. Исходя из того, что государственные инвестиции являются средством достижения стратегических целей в обществе,

а коммерческие инвестиции в переходный период направляются преимущественно в сферы, приносящие наибольший доход, важной задачей становится нахождение сбалансированного и оптимального для всех участников процесса, сочетания государственных и коммерческих интересов в инвестиционной деятельности.

Целесообразно создание Государственных банков реконструкции и развития стран СНГ, на которые следует возложить задачи по: разработке страновой инвестиционной политики; экспертизе инвестиционных проектов; мониторингу процесса их осуществления; эффективному использованию государственных финансовых ресурсов.

4. В банковской среде целесообразно разработать комплекс мер по направленности вектора ее деятельности в реальную экономику и с этой целью:

- разработать механизм по усилению заинтересованности коммерческих банков и других финансовых институтов в среднесрочном и долгосрочном кредитовании инвестиционных программ и проектов;

- создать систему государственных гарантий, предоставляемых частным инвесторам, для стимулирования инвестиций на приоритетные для стран СНГ направления развития и конкретные проекты;

- осуществить комплекс мер по нормализации платежной дисциплины, концентрации в банковской системе средств населения и канализирование их в реальный сектор экономики;

- активизировать деятельность Межгосбанка СНГ с целью привлечения его к реализации приоритетных, наиболее эффективных межгосударственных программ и проектов в реальном секторе экономики стран Содружества.

5. Гармонизация системы бухгалтерского учета — одно из направлений общей работы по интеграции в государствах Содружества, связанной с эффективным размещением инвестиций в экономику этих стран и формированием объективной и достоверной информации о финансовом и имущественном состоянии межгосударственных компаний в СНГ. Процесс создания ТНК в Содружестве, призванных сыграть важную роль в развитии новых технологий, формировании рыночных механизмов движения товаров, капитала и рабочей силы идет

достаточно сложно и одной из причин являлось отсутствие соответствующего регламента по ведению согласованной бухгалтерской отчетности участников ТНК. Необходимо продолжить работы по гармонизации бухгалтерского и финансового учета в СНГ, что создаст в этом направлении оптимальные условия для функционирования ТНК Содружества, сделает их деятельность более прозрачной, а значит, и инвестиционно привлекательной.

6. Необходимо создавать и развивать страновой и межгосударственный рынок страхования и перестрахования инвестиционных и лизинговых проектов и сделок, который должен стать гарантом защиты и безопасности национальных и иностранных инвестиций в СНГ.

7. Индикатором уровня инвестиционной привлекательности стран Содружества является динамика притока иностранных инвестиций. Определяющими факторами этих процессов являются политическая стабильность и экономическая устойчивость, наличие оптимального хозяйственного законодательства и наличие на практике четкого механизма исполнения законов и контрактов, уровень организованной преступности и коррупции и, что особенно важно, реальные гарантии защиты прав инвесторов в СНГ. Приоритетно и в крупных масштабах иностранные инвестиции поступают в страны, где интегральная ответственность национальных политических и экономических элит за выполнение обязательств является системной и преемственностью власти стабильна.

В условиях бюджетных дефицитов и недостаточности средств у хозяйствующих субъектов большое значение имеет международное инвестиционное сотрудничество. Необходимо активно привлекать иностранные инвестиции в инновационный сектор реальной экономики стран СНГ. Следует продолжить разработку и принятие законов по созданию привлекательного имиджа стран Содружества для иностранных инвесторов.

8. Для успешного развития инвестиционных процессов и рыночных отношений в СНГ необходимо создание оптимальной конкурентной среды и проведение взвешенной антимонопольной политики, так как по настоящему свободные рынки очень привлекательны для отечественных и иностранных инвесторов.

9. Предлагается инициировать создание и содействовать функционирующим транснациональным корпорациям на экономическом пространстве СНГ как наиболее динамичным структурам межгосударственного экономического взаимодействия, которые наиболее эффективно используют инвестиционные ресурсы.

Объединение финансовых ресурсов участников ТНК существенно расширит инвестиционные возможности корпорации в целом и при проведении единой технической, структурной, маркетинговой и финансовой политики, эффективном управлении ресурсами, позволяет концентрировать их на наиболее оптимальных экономических направлениях.

10. Осуществление инвестиционно-инновационной стратегии СНГ позволит обеспечить интенсивное развитие инновационной структуры производства и максимально эффективно использовать инвестиционные ресурсы для осуществления межгосударственных инновационных программ и проектов в СНГ.

11. Необходимо активизировать согласованную борьбу с теневой экономикой, создать экономические условия, которые сделали бы нецелесообразным работу в тени. Следует разработать среднесрочную Межгосударственную программу совместных мер по борьбе с теневой экономикой и организованной преступностью на период до 2005 г. и создать эффективный механизм ее реализации в странах Содружества.

12. В перспективе целесообразно изыскать возможности для формирования консолидированного бюджета стран Содружества для содействия в осуществлении приоритетных межгосударственных инвестиционных программ и проектов в СНГ.

13. Представляется крайне важным регламентировать в государствах Содружества процессы ратификации подписанных межгосударственных соглашений и осуществления внутригосударственных процедур по ним для реализации принятых совместных договоренностей. Необходимо разработать согласованный режим наибольшего благоприятствования для ратификации законодательных актов, заключаемых в рамках СНГ.

14. Целесообразно для эффективного развития лизинга в СНГ содействовать созданию организационных структур — национальных лизинговых ассоциаций стран Содружества.

15. Необходимо подготовить и осуществить среднесрочную программу по развитию межгосударственного лизинга в СНГ.

16. Внедрение согласованной и оптимальной системы показателей в целом и по инвестиционной деятельности в СНГ в особенности, расширение методов статистического наблюдения, дополненное совершенствованием экономического и статистического анализа, отработкой практических приемов исследования новых явлений в социально-экономическом развитии государств, а также транспарентность статистики и соответствие ее международным нормам создадут весомые предпосылки для дополнительного привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

Предлагаемая система мер позволит обеспечить оптимальные условия создания привлекательного инвестиционного имиджа стран Содружества для отечественных и иностранных инвесторов, а также интенсифицировать межгосударственную инвестиционную и лизинговую деятельность с целью осуществления реальной интеграции в СНГ, эффективного развития экономики и повышения уровня жизни в Содружестве.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Межгосударственный
статистический комитет
Содружества Независимых
Государств

Таблица № 3.35

Годовая

Почтовая

Объем инвестиций в страны СНГ
и страны остального мира в 200__ г.

Страна	
Дата отправки	На 90-й день после отчетного года

Показатель	Код строки	Накоплено на начало отчетного года		Поступило за отчетный год	
		миллионов национальной валюты	миллионов долларов	миллионов национальной валюты	миллионов долларов
A	B	1	2	3	4
Инвестиции — всего	01				
в том числе:					
прямые	02				
портфельные	03				
прочие	04				
инвестиции в страны СНГ	05				
в том числе:					
прямые	06				

Продолжение

Показатель	Код строки	Накоплено на начало отчетного года		Поступило за отчетный год	
		миллионов национальной валюты	миллионов долларов	миллионов национальной валюты	миллионов долларов
A	B	1	2	3	4
портфельные	07				
прочие	08				
инвестиции в страны остального мира	09				
в том числе:					
прямые	10				
портфельные	11				
прочие	12				
Доход от инвестиций — всего	13	x	x		
в том числе:					
прямых	14	x	x		
портфельных	15	x	x		
прочих	16	x	x		
доход от инвестиций в страны СНГ	17	x	x		
в том числе:					
прямых	18	x	x		
портфельных	19	x	x		
прочих	20	x	x		
доход от инвестиций в страны остального мира	21	x	x		
в том числе:					
прямых	22	x	x		
портфельных	23	x	x		
прочих	24	x	x		

Межгосударственный
статистический комитет
Содружества Независимых
Государств

ПРИЛОЖЕНИЕ 1а

Таблица № 3.35

Годовая

Почтовая

Объем инвестиций из стран СНГ
и стран остального мира в 200 г.

Страна	
Дата отправки	На 90-й день после отчетного года

Показатель	Код строки	Накоплено на начало отчетного года		Поступило за отчетный год	
		миллионов национальной валюты	миллионов долларов	миллионов национальной валюты	миллионов долларов
А	Б	1	2	3	4
Инвестиции — всего	01				
Внутренние инвестиции	02				
в том числе:					
средства федерального бюджета	03				
на безвозвратной основе					
на возвратной основе	04				
средства субъектов страны и местных бюджетов	05				
внебюджетные	06				
Иностранные инвестиции	07				
в том числе:					
прямые	08				

Продолжение

Показатель	Код строки	Накоплено на начало отчетного года		Поступило за отчетный год	
		миллионов национальной валюты	миллионов долларов	миллионов национальной валюты	миллионов долларов
А	Б	1	2	3	4
портфельные	09				
прочие	10				
инвестиции из стран СНГ	11				
в том числе:					
прямые	12				
портфельные	13				
прочие	14				
инвестиции из стран остального мира	15				
в том числе:					
прямые	16				
портфельные	17				
прочие	18				
Доход от инвестиций — всего	19	x	x		
в том числе:					
прямых	20	x	x		
портфельных	21	x	x		
прочих	22	x	x		
доход от инвестиций из стран СНГ	23	x	x		
в том числе:					
прямых	24	x	x		
портфельных	25	x	x		
прочих	26	x	x		
доход от инвестиций из стран остального мира	27	x	x		
в том числе:					
прямых	28	x	x		
портфельных	29	x	x		
прочих	30	x	x		

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
Инвестиции в основной капитал в странах Содружества

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
В фактически действовавших ценах										
Азербайджан										
млрд. манатов			29,0	609,5	1139,9	3278,0	4484,5	4563,1	4573,5	4683,9
млрд руб.	3,6	43,2								
млн долл. США*				521,4	258,4	822,2	1239,5	1179,4	1110,6	1046,9
Армения										
млрд драмов				16,8	35,8	49,4	57,6	75,8	78,9	94,9
млрд руб.	3,5	9,0	72,3							
млн долл. США				58,2	88,1	119,5	117,3	150,1	147,4	175,9
Беларусь										
млрд белорусских руб.			2496,3	4507,8	22381,6	29838,1	68221,3	158524,6	623882,6	1548,1
млрд руб.	16,0	169,1								
млн долл. США			791,1	1252,8	1942,0	2192,7	2729,4	3636,2	2255,0	1935,1
Грузия										
млн лари			311,1	55821,2	127,0	170,0	266,0	512,0	363,5	349
млрд купонов										
млрд руб.	2,7	17,2								
млн долл. США				67,4	92,1	157,2		368,3	180,0	176,3

Продолжение

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Казахстан										
млрд тенге			5,5	80,9	148,6	119,0	139,8	263,9	368,9	519
млрд руб.	18,7	261,3								
млн долл. США			2131,7	2252,2	2438,8	1768,7	1853,8	3371,2	3087,8	3652,4
Кыргызстан										
млрд сомов			0,6	1,3	3,2	4,8	5,7	4,2	6,7	8,2
млрд руб.	2,3	15,3								
млн долл. США			119,0	119,9	235,7	374,4	328,1	200,6	171,4	171,8
Молдова¹										
млн лей			171,4	712,4	844,8	987,4	1202,2	1444,4	1591,8	1511,1
млрд рублей	3,3	28,3								
млн долл. США			117,2	174,4	186,6	215,2	243,9	269,0	151,3	122,1
Россия										
млрд рублей	210,5	2670,2	27124,5	108810	267000	375,1 ²⁾	408,8 ²⁾	407,1	670,4	1171,5
млн долл. США			29098,8	49364,8	58629,7	73380,1	70665,5	41925,8	27229,9	41660,7
Таджикистан										
млрд таджикских руб.					6,5	26,6	67,5	68,3	122,5	103,6 ³⁾
млрд руб.	2,2	11,9	171,5	415,9						
млн долл. США				60,4	90,8		120,4	87,8	99,0	56,6

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Туркменистан										
млрд манатов		2,4				2,1		...	...	...
млрд руб.	3,5	51,1								
млн долл. США						0,591	...	...	...	...
Узбекистан										
млрд сумов				13,0	88,9	176,7	276,6	418,5	537,4	...
млрд руб.	11,6	103,6	1272,6							...
млн долл. США				1305,2	2983,2	4395,5	4170,2	4415,0	4311,6	...
Украина										
млрд гривен			29,3	228,0	937,8	12,6	12,4	14,0	17,6	19,5
трлн карбованцев										...
млрд руб.	43,3	866,0								...
млн долл. США			6511,1	7192,2	6361,2	6885,2	6659,5	5716,6	4261,5	3584,6

* Расчетные данные по годовому средневзвешенному курсу национальных валют стран СНГ доллара США.

1) Здесь и далее с 1993 г. без данных по территории левобережья Днестра и г. Бендеры.

2) Трлн рублей.

3) С 30 октября 2000 г. — млн сомони.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
В постоянных ценах; в % к предыдущему году										
Азербайджан	79	59	61	189	82	210	137	106	100,2	102,4
Армения	65	8	76	65	...	...	...	...	103	125,9
Беларусь	104	71	85	89	69	95	120	125	92	97
Грузия	28	32	37	99,1	151	106	152	180	49	102
Казахстан	100,5	53	61	85	63	61	112	142	133	129,4
Кыргызстан	86	75	77	55	182	119	96	64	122	104
Молдова	91	74	56	49	84	92	92	110	79	101
Россия	85	60	88	76	90	82	95	88	105,3	117,7
Таджикистан	85	58	100,1	57	...	...	...	...	...	...
Туркменистан	111	120	145	...	...	107	117	115	102	...
Узбекистан	105	68	95	78	104	78	91	106	100,4	111
Украина	92	63	90	77	65	83	97	94	105	115
В среднем по СНГ	88	61	90	77	86	83	97	94	105	115
В постоянных ценах; в % к 1991 году										
Азербайджан	100	59	36	68	56	117	160	170	170	174
Армения	100	8	6	4	...	...	...	...	...	...
Беларусь	100	71	60	54	37	35	42	53	49	47
Грузия	100	32	12	12	18	19	29	51	25	26
Казахстан	100	53	32	27	17	11	12	17	22	29
Кыргызстан	100	75	58	32	58	69	66	42	52	54
Молдова	100	74	41	20	17	16	14	16	13	13
Россия	100	60	53	40	36	30	28	25	26	31
Таджикистан	100	58	58	33	...	...	...	...	...	...
Туркменистан	100	120	174	...	...	...	...	...	...	...
Узбекистан	100	68	65	50	52	56	66	75	77	...
Украина	100	63	57	44	28	22	20	21	21	24
В среднем по СНГ	100	61	55	42	36	30	29	28	29	33

ПРИЛОЖЕНИЕ 3
Инвестиции в основной капитал по формам собственности в странах Содружества

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Азербайджан														
Капитальные вложения, млрд манатов	609,5	100	1139,9	100	3278,0	100	4941,9	100	4563,1	100	4573,5	100	4683,9	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	556,0	91	665,0	58	1337,5	41	1256,2	25	1734,0	38	1875,1	41		
совместных предприятий	6,4	1	373,8	33	1601,0	49	3256,1	66	2555,3	56	1920,9	42		
частная	46,6	7	91,7	8	281,3	8	258,3	5	228,2	5	640,3	14		
другие	0,5	1	9,4	1	58,2	2	171,3	4	45,6	1	137,2	3		
Армения														
Капитальные вложения, млрд драмов	16,8	100	35,8	100	49,4	100	57,6	100	75,8	100	78,9	100	94,9	100
в том числе по формам собственности:														

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Беларусь														
Капитальные вложения, млрд белорусских рублей	4,5	100	22,4	100	29,8	100	68,2	100	158,5	100	623,9	100	1,51	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	15,5	92	9,6	27	21,0	43	4,8	8	...	...	14,2	18		
частная	1,2	7	10,0	28	7,5	15	14,4	25	...	...	22,9	29		
другие	0,1	1	16,2	45	20,9	42	38,4	67	...	...	41,8	53		
Казахстан														
Капитальные вложения, млрд тенге	3,1	69	16,2	72	20,9	70	44,6	65	91,9	58	374,3	60		
в том числе по формам собственности:														
государственная	0,3	6	0,7	3	0,8	3	1,2	2	3,2	2	6,2	1		
арендных предприятий	0,2	5	0,9	4	1,1	4	2,3	3	3,2	5	37,4	6		
колхозная	0,4	9	2,6	12	2,8	9	5,8	9	20,6	13	62,3	10		
акционерная														
смешанная	0,2	5	0,5	2	0,9	3	2,6	4	6,3	4	18,7	3		
(с иностранным участием)	0,2	5	1,0	4	2,5	8	9,8	14	22,2	14	87,3	14		
частная	0,1	1	0,5	3	0,8	3	1,9	3	6,3	4	37,4	6		
другие														

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Грузия														
Капитальные вложения,														
млн лари	127,0	100	170,0	100	266,0	100	512,0	100	363,5	100	349	100		
млрд купонов	55821,2	100												
в том числе по формам собственности:														
государственная	30701,7	55	95,3	75	85,0	50	85,1	32	92,2	18	...	...		
частная									15,4	3	...	...		
населения и иностранных инвесторов	25119,5	45	31,7	25	85,0	50	180,9	68	404,5	79	...	...		
Казахстан														
Капитальные вложения,														
млрд тенге	80,9	100	148,6	100	119,0	100	139,8	100	263,9	100	368,9	100	519,0	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	41,3	51	66,8	45	49,2	41	38,4	28	66,0	25	66,4	18		

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
смешанная (без иностранного участия)	16,7	21	47,5	32	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
смешанная (с иностранным участием)	17,9	22	21,9	14	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
иностранная	0,2	0,2	1,1	1	4,5	4	12,5	9	26,4	10	25,8	7		
частная	4,0	5	10,4	7	65,3	55	88,9	63	171,5	65	276,7	75		
другие	0,8	1	0,9	1	—	—	—	—	—	—	—	—		
Кыргызстан														
Капитальные вложения,														
млрд сомов	1,3	100	3,2	100	4,8	100	5,7	100	4,2	100	6,7	100	8,2	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	0,5	44	0,9	27	1,2	25	1,5	26	1,2	28	2,2	33		
частная	0,2	13	0,1	4	0,3	6	0,3	5	3,0	72	4,5	67		
коллективная	0,2	12	0,1	3	0,4	8	0,2	3						
смешанная	0,4	31	0,1	5	0,5	10	0,7	12						
иностранная	—	—	2,0	61	2,4	51	3,0	54						

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Молдова														
Капитальные вложения, млн лей	712,4	100	844,8	100	987,4	100	1202,2	100	1444,4	100	1591,8	100	1511,1	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	379,3	53	348,6	41	355,9	36	322,0	27	418,9	29	620,8	39		
частная	318,8	45	460,7	55	494,0	50	524,6	43	447,8	31	350,2	22		
смешанная (без иностранного участия)	5,6	1	11,6	1	82,2	9	188,3	16	115,6	8	63,7	4		
смешанная (с иностранным участием)	8,7	1	7,9	1	51,4	5	158,3	13	375,5	26	509,4	32		
иностранная	—	—	16,0	2	3,9	0,4	9,0	1	86,7	6	47,8	3		
Россия														
Капитальные вложения, трлн руб.	108,8	100	267,0	100	376,0	100	408,8	100	0,4	100	0,67	100	1,17	100

Продолжение

[illegible]

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
в том числе по формам собственности:														
государственная	...	...	5,0	76	21,4	80	47,6	71	46,4	68	96,8	79	...	...
колхозная	...	...	0,4	6	1,6	6	2,0	3	...	...	...	...	...	...
арендная	...	...	0,0	0,1	2,0	8	0,1	0,2	...	...	...	...	...	...
акционерная	...	...	...	...	0,2	1	2,2	3	...	...	...	...	...	...
населения	...	...	...	...	1,2	4	3,4	5	...	...	...	...	...	...
другие	...	...	...	...	0,2	1	12,2	18	21,9	32	25,7	21	...	...
Узбекистан														
Капитальные вложения, млрд сумов	13,0	100	88,9	100	176,7	100	276,6	100	418,5	100	537,4	100	...	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	9,6	74	49,0	55	123,7	70	187,1	68	251,1	60	338,6	63	...	...
частная	1,6	12	8,7	10	15,3	9	24,7	9	79,5	19	80,6	15	...	...
коллективная	...	...	1,3	1	2,4	1	4,1	1	...	...	...	...	...	...

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
акционерная	...	...	6,9	8	18,7	11	29,8	11	...	...	...	...	...	...
совместная	...	...	18,9	21	11,4	6	23,9	9	37,7	9	37,6	7	...	...
другие	1,8	14	4,1	5	5,2	3	7,0	2	50,2	12	80,6	15	...	...
Украина														
Капитальные вложения, млрд гривен	228,0	100	937,8	100	12,6	100	12,4	100	14,0	100	17,6	100	19,5	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	149,3	65	593,4	63	6,7	53	5,7	46	6,3	45	9,0	51	...	...
частная	15,2	7	53,2	6	0,9	8	1,1	9	1,1	8	1,2	7	...	...
коллективная	63,5	28	290,9	31	5,0	39	5,6	45	6,4	46	7,2	41	...	...
другие	...	...	0,3	0,0	...	...	0,04	0,0	0,1	1	0,2	1	...	...

1) С учетом денонсации.

2) С 30.10.2000 г. — млн сомони.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики
в странах Содружества
(в % к общему объему инвестиций в основной капитал)

Государство Содружества	Годы	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт и связь	Прочие отрасли сферы материального производства	Жилищное строительство	Прочие отрасли сферы нематериальных услуг
Азербайджан								
	1991	36	15	3	8	3	24	11
	1992	37	6	1	6	1	36	13
	1993	40	5	1	9	1	29	15
	1994	80	1	0,2	3	1	12	3
	1995	46	2	0,3	5	2	22	23
	1996	74	1,5	0,2	3	2	16	4
	1997	71	0,4	0,5	4	0,1	11	11
	1998	69	0,9	0,7	9,5			
	1999		1,2	1,1	14,2			
	2000							
Армения								
	1991	23	9	5	8	2	38	15
	1992	25	6	3	6	1	40	19
	1993	20	3	0,5	11	0,2	39	27
	1994	35	2	0,2	8	—	34	21
	1995	30	9	0,3	5	—	43	13
	1996	23	5	—	38	1	19	14
	1997	17	4	—	40	3	29	7
	1998	11,8	8,3	—	16,8			
	1999	8,6	13,4	0,1	21			
	2000							
Беларусь								
	1991	25	26	4	9	2	21	13
	1992	25	18	2	9	2	26	18
	1993	25	15	3	11	3	24	19
	1994	32	9	2	10	4	25	18
	1995	30	8,4	2	16	2	20	21
	1996	31	8	1	20	3	20	17
	1997	31	6	1,3	18	4	24	16
	1998	35	6,6	1,9	12,9			
	1999	27,8	6,4	1,9	15,5			
	2000							

Продолжение

Государство Содружества	Годы	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт и связь	Прочие отрасли сферы материального производства	Жилищное строительство	Прочие отрасли сферы нематериальных услуг
Грузия								
	1991	24	6	1	6	3	27	33
	1992	14	2	1	7	0,5	54	22
	1993	9	1	1	6	0,4	68	15
	1994	8	0,1	0,0	30	0,1	50	12
	1995	46,1	—	6,1	9,5	0,1	33	23
	1996	32,4	—	5	24,8	—	29	22
	1997	30,2	—	2,6	42,8	0,9	14	14
	1998	27,6	—	0,2	57,4			
	1999	—	—	—	—			
	2000	—	—	—	—			
Казахстан								
	1991	30	28	4	5	1	21	11
	1992	34	28	2	4	0,5	20	12
	1993	39	19	1	5	1	23	12
	1994	55	6	1	9	1	12	16
	1995	57	2	0,1	10,7	4	6	20
	1996	55	3	1,1	14,5	4	12	11
	1997	61	1,4	0,6	10,5	2	12	13
	1998	62,7	0,4	3,2	11,1			
	1999	—	0,5	0,3	7,8			
	2000							
Кыргызстан								
	1991	32	20	3	4	3	22	16
	1992	33	14	3	3	3	29	15
	1993	26	11	8	3	3	32	17
	1994	56	4	3	3	2	18	14
	1995	77	1	0,2	7	2	6	7
	1996	80	1	0,9	5	2	4	7
	1997	69	1,4	0,5	12	3,1	7	7
	1998	—	2,8	1,3	22,8			
	1999	34,7	3,6	1,9	32,1			
	2000							

Государство Содружества	Годы	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт и связь	Прочие отрасли сферы материального производства	Жилищное строительство	Прочие отрасли сферы нематериальных услуг
Молдова	1991	18	34	2	5	3	21	17
	1992	20	19	1	6	1	34	19
	1993	21	16	1	8	1	36	17
	1994	16	13	3	8	6	35	19
	1995	20	11	3	10	9	30	17
	1996	30	10	2	12,4	8	19	18
	1997	...	...	3	11	...	19	16
	1998	...	5,7	2,5	15,4	...	...	...
	1999	...	3,6	2,1	25,5	...	...	...
	2000	...	...	...	...	...	...	...
Россия	1991	35	18	5	9	2	18	13
	1992	41	11	2	9	2	22	13
	1993	37	8	2	11	2	23	17
	1994	32	5	3	13	3	24	20
	1995	34,4	3,5	2,5	14,6	4	23	18
	1996	34,8	2,9	4	15,3	5	20	18
	1997	36,4	2,5	4,2	18	4	17	18
	1998	33,3	3	4,1	17,2	...	...	...
	1999	37,8	3	3,9	20,4	...	...	...
	2000	...	...	...	...	...	...	...
Таджикистан	1991	27	21	4	6	4	21	17
	1992	42	15	1	5	2	20	15
	1993	24	19	2	8	2	20	25
	1994	23	21	2	7	1	...	...
	1995	...	...	...	...	...	...	...
	1996	...	...	...	...	...	...	...
	1997	63	6,2	0,0	13,4	...	9	9
	1998	24,8	14,7	-	34,1	...	...	...
	1999	17,9	6,7	-	40,2	...	...	...
	2000	...	...	...	...	...	...	...

Государство Содружества	Годы	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт и связь	Прочие отрасли сферы материального производства	Жилищное строительство	Прочие отрасли сферы нематериальных услуг
Туркменистан	1991	31	25	0,3	4	1	20	19
	1992	23	28	1	5	1	22	20
	1993	19	29	1	2	1	31	17
	1994	...	...	...	...	...	...	...
	1995	...	...	...	...	...	...	...
	1996	...	...	...	...	...	...	...
	1997	...	...	...	...	...	...	...
	1998	...	...	...	...	...	...	...
	1999	...	...	...	...	...	...	...
	2000	...	...	...	...	...	...	...
Узбекистан	1991	19	25	2	6	4	24	20
	1992	25	16	1	6	2	30	20
	1993	31	15	1	6	3	21	23
	1994	36	12	1	8	3	20	20
	1995	45,1	8,5	0,4	8	7	12	20
	1996	37,9	5,8	0,7	18	5	11	21
	1997	31,7	6,7	0,6	21,1	4	12	23
	1998	32,6	5,7	0,3	18,7	...	...	...
	1999	32,6	8,2	0,3	13,1	...	...	...
	2000	...	...	...	...	...	...	...
Украина	1991	32	22	3	7	3	18	15
	1992	32	18	3	7	2	23	15
	1993	30	13	3	6	3	28	17
	1994	33	9	2	8	2	28	18
	1995	37,2	8	1,6	11	1	21	20
	1996	40,2	7,8	1,8	13	1	19	17
	1997	41,5	7,1	1,3	14	3	19	15
	1998	39,4	5,2	1,7	...	...	...	...
	1999	39,6	4,6	2,3	...	...	...	...
	2000	...	...	...	...	...	...	...

ПРИЛОЖЕНИЕ 5
Структура инвестиций в основной капитал по отраслям промышленности в странах Содружества
 (в % к общему объему инвестиций в основной капитал в промышленности)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Азербайджан										
Топливная промышленность и энергетика	73	77	76	97	89,9	91,1	85,1	96,6		
Металлургия	2	2	2	0,3	0,1	0,0	0,2	—		
Машиностроение и металлообработка	6	6	5	0,6	0,7	0,5	0,4	0,2		
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	0,4	0,1	0,4	—	0,0	—	—	0,0		
Пищевая	5	4	2	0,4	0,3	4,0	2,9	1,5		
Легкая	5	2	1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0		
Прочие	8,6	8,9	13,6	1,6	8,8	4,3	11,3	1,7		
Армения										
Топливная промышленность и энергетика	17	48	49	65	68,7	84,9	35,7	46,8	44,4	
Металлургия	3	5	—	—	5,1	1,8	1,6	3,4	9,9	
Машиностроение и металлообработка	—	11	36	22	20,0	11,6	61,6	3,1	0,9	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3	0,4	—	—	—	—	—	—	—	

Продолжение

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Беларусь										
Пищевая	10	7	—	3	0,9	—	—	45,7	31,7	
Легкая	22	7	5	0,1	—	—	—	—	—	
Прочие	45	21,6	10	9,9	5,3	1,7	1,1	1,0	13,1	
Беларусь										
Топливная промышленность и энергетика	12	23	22	17	25,6	23,4	31,4	27,4	23,8	
Металлургия	15	8	4	1	1,0	0,8	1,0	4,8	5,7	
Машиностроение и металлообработка	25	17	16	17	16,7	14,6	14,8	14,0	19,9	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	4	5	5	7	6,7	5,3	4,7	7,6	5,0	
Пищевая	10	14	14	14	13,3	12,3	13,5	11,1	12,7	
Легкая	6	8	8	5	5,7	5,2	3,7	4,6	3,6	
Прочие	28	25	31	39	31,0	38,4	30,9	30,5	29,3	
Грузия										
Топливная промышленность и энергетика	24	51	59	52	19,3	66,8	69,1	—	—	
Металлургия	8	6	8	20	53,8	6,0	12,3	—	—	
Машиностроение и металлообработка	5	4	6	13	3,8	12,1	1,2	—	—	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3	2	4	7	15,5	—	—	—	—	
Пищевая	17	18	5	0,4	3,8	9,1	6,2	—	—	
Легкая	3	1	0,8	0,1	—	—	—	—	—	

Продолжение

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Казахстан	40	18	17,2	7,5	3,8	6,0	11,2	...	...	...
Топливно-промышленность и энергетика	52	52	51	73	65,1	70,7	72,0	72,9	...	...
Металлургия	17	26	27	17	26,8	19,3	16,1	13,9	...	...
Машиностроение и металлообработка	5	3	3	1	1,1	0,9	0,5	0,6	...	...
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1	0,4	0,6	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	...	...
Пищевая	7	5	6	3	1,2	3,3	5,6	8,2	...	...
Легкая	3	2	2	0,6	0,1	0,2	0,0	0,2	...	...
Прочие	15	11,6	10,4	5,2	5,5	5,5	5,8	4,1	...	...
Кыргызстан	37	47	47	29	11,4	25,4	13,6	...	74,4	...
Топливно-промышленность и энергетика	13	12	10	48	82,5	64,6	74,5	...	10,1	...
Металлургия	15	11	7	2	0,5	0,6	0,5	...	2,9	...
Машиностроение и металлообработка	1	0,8	0,5	0,0	0,0	0,1	0,2	...	0,4	...
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	9	14	18	17	3,6	5,7	4,4	...	5,1	...
Пищевая	9	7	8	2	1,1	2,7	2,4	...	1,5	...
Легкая	16	8,2	9,5	2	0,9	0,9	4,4	...	5,6	...

Продолжение

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Молдова	9	24	27	4	6,3	7,9	...	...	...	...
Топливно-промышленность и энергетика	1	—	0,0	0,0	0,4	0,3	...	...	...	...
Металлургия	18	5	6	6	3,0	1,9	...	...	...	...
Машиностроение и металлообработка	4	1	0,0	3	1,6	3,8	...	...	...	...
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	30	42	43	57	68,8	73,3	...	...	...	...
Пищевая	20	12	11	9	8,6	1,7	...	...	...	...
Легкая	18	16	13	21	11,3	11,1	...	...	...	...
Прочие	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Россия	40	53	56	55	57,1	60,1	61,3	54,8	49,1	...
Топливно-промышленность и энергетика	9	11	11	11	11,3	9,7	9,7	10,7	11,8	...
Металлургия	20	12	12	11	8,9	9,8	8,4	8,9	8,8	...
Машиностроение и металлообработка	5	3	2	3	3,6	2,7	2,5	2,9	4,5	...
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	9	6	8	8	8,0	7,7	8,6	12,2	15,6	...
Пищевая	3	3	2	1	0,9	0,8	0,7	0,7	0,9	...
Легкая	14	12	9	11	10,2	9,2	8,8	9,8	8,3	...

Продолжение										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Таджикистан										
Топливная промышленность и энергетика	43	46	29	...	...	...	6,6	10,7	13,2	
Металлургия	18	23	22	...	...	...	32,8	74,0	33,0	
Машиностроение и металлообработка	6	1	1	...	...	...	0,0	—	—	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1	0,0	—	...	...	...	—	—	—	
Пищевая	7	4	6	...	...	...	—	0,3	0,2	
Легкая	13	12	18	...	...	...	1,0	1,1	1,3	
Прочие	12	14	24	...	...	...	57,4	5,3	34,4	
Туркменистан										
Топливная промышленность и энергетика	63	65	56	...	...	...	...	...	...	
Металлургия	0,1	—	—	...	...	...	...	...	...	
Машиностроение и металлообработка	4	0,4	0,0	...	...	...	...	...	...	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	—	—	—	...	...	...	...	...	...	
Пищевая	6	5	10	...	...	...	...	...	...	
Легкая	12	15	25	...	...	...	...	...	...	
Прочие	14,9	14,6	9	...	...	...	...	...	...	

Продолжение										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Узбекистан										
Топливная промышленность и энергетика	23	30	41	37	22,5	46,1	42,4	49,3	29,8	
Металлургия	5	19	16	20	13,9	11,8	12,9	8,5	10,1	
Машиностроение и металлообработка	19	7	7	8	44,0	7,6	7,9	8,5	8,8	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2	1	1	1	0,3	0,3	1,3	0,0	0,0	
Пищевая	12	10	8	7	3,9	10,0	16,0	9,8	7,1	
Легкая	13	11	10	9	8,2	13,8	6,9	12,6	6,9	
Прочие	26	22	17	18	7,2	10,4	12,6	11,3	37,3	
Украина										
Топливная промышленность и энергетика	31	42	41	44	45,5	50,3	52,5	51,9	50,1	
Металлургия	10	16	18	18	17,9	16,9	14,1	15,9	17,7	
Машиностроение и металлообработка	27	14	11	7	6,3	5,3	5,2	5,7	6,6	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2	1	1	1	1,2	1,0	1,2	1,0	1,2	
Пищевая	12	10	12	12	12,4	13,1	13,0	15,1	14,3	
Легкая	4	3	3	2	1,3	1,3	1,9	0,7	1,0	
Прочие	14	14	14	16	15,4	12,1	12,1	9,7	9,1	

ПРИЛОЖЕНИЕ 6
Ввод в эксплуатацию основных фондов по формам собственности в странах Содружества
 (в фактически действовавших ценах)

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту
Азербайджан														
Введено основных фондов, млрд манатов в том числе по формам собственности:														
государственная	533,8	100	378,2	100	1414,3	100	1586	100	1779,0	100	2651,1	100		
совместных предприятий	488,4	91	281,5	74	927,1	65	825,6	52	1285,0	72,0	1431,9	54,0		
частная	—	—	—	—	167,6	12	436,7	28	234,8	13,0	916,0	34,0		
другие	43,6	8	91,7	24	281,0	20	258,3	16	245,5	14,0	295,0	11,0		
	1,8	1	5,0	2	38,6	3	64,9	4	13,7	1,0	8,2	1,0		
Армения														
Введено основных фондов, млрд драмов в том числе по формам собственности:														
государственная	6,8	100	19,5	100	16,7	100	60,3	100	61,7	100	56,4	100		

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту	нац. валюта	в % к итоту
Беларусь														
Введено основных фондов, трлн белорусских рублей в том числе по формам собственности:														
государственная	5,6	82	2,8	14	3,9	23	19,4	32			5,2	9,0		
частная	1,1	16	9,9	51	6,6	40	13,2	22	*		20,8	37,0		
другие	0,1	2	6,8	35	6,2	37	27,7	46			30,4	54,0		
Вьетнам														
Введено основных фондов, млрд вьетнамских динаров в том числе по формам собственности:														
государственная	2,7	100	15,2	100	28,0	100	59,2	100	124,9	100	596,2	100		
арендных предприятий	1,9	69	11,3	74	18,0	64	38,0	64	70,1	56	320,4	54		
колхозная	0,15	6	0,5	3	0,7	3	1,3	2	2,3	2	9,2	2		
акционерная	0,1	4	0,5	3	1,0	4	2,0	3	5,8	4	32,6	5		
смешанная (с иностранным участием)	0,2	8	1,7	11	3,7	13	5,7	10	13,3	11	90,0	15		
частная	0,2	7	0,2	1	0,7	2	2,3	4	6,2	5	38,2	6		
другие	0,1	5	0,7	5	3,1	11	8,2	14	19,6	16	75,6	13		
	0,05	1	0,3	3	0,8	3	1,7	3	7,6	6	30,2	5		

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Грузия														
Введено основных фондов, млн. лари			74,0	100	116,0	100	118,0	100	148,8	100	626,1	100		
млрд. купонов	36600,9	100												
в том числе по формам собственности:														
государственная	11509,2	31	22,9	73	51,0	44	42,5	36	46,6	31	405,3	65		
населения и иностранных инвесторов	25091,7	69	51,1	27	65,0	56	75,5	64	102,2	69	220,8	35		
Казахстан														
Введено основных фондов, млрд. тенге	32,9	100	106,2	100	116,6	100	114,8	100	133,6	100	163,6	100		
в том числе по формам собственности:														
государственная	21,5	65	39,7	37	45,1	39	28,5	25	20,0	15	21,2	13		

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Кыргызстан														
Введено основных фондов, млрд. сомов	0,51	100	0,9	100	1,8	100	9,8	100	3,1	100	3,1	100		
в том числе по формам собственности:														
государственная	0,27	53	0,6	69	1,0	54	1,1	11	0,5	17	0,5	16		
частная	0,16	32	0,1	13	0,2	14	0,3	3	2,6	83	2,6	84		
коллективная	0,07	13	0,1	12	0,2	12	0,1	1						
смешанная	0,01	2	0,1	6	0,4	20	0,6	6						
иностранная	0,00	0	0,0	0,2	0,0	0,2	7,7	79						

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого
Молдова														
Введено основ- ных фондов, млрд лей	0,4	100	0,6	100	0,9	100	1,1	100	1,2	100	1,3	100		
в том числе по формам соб- ственности:														
государствен- ная	0,19	49	0,2	33	0,3	34	0,3	25	0,4	36	0,6	44		
частная	0,2	51	0,4	62	0,5	53	0,5	48	0,4	33	0,4	28		
смешанная (без иностран- ного участия)	0,0	0,0	0,0	2	0,1	8	0,2	17	0,1	9	0,06	4		
смешанная (с иностран- ным участием)	0,0	0,0	0,0	1	0,0	5	0,1	9	0,2	17	0,2	18		
иностранная	—	—	0,0	2	0,0	0,2	0,0	1	0,06	5	0,07	6		

Продолжение

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого	нац. валюта	в % к итого
Россия														
Введено основ- ных фондов, трлн. рублей	64,3	100	195,1	100	314,4	100	342,1	100	428,6	100	596,4	100		
в том числе по формам соб- ственности:														
государствен- ная	19,1	30	58,1	30	81,7	26,0	92,2	27,0						
муниципаль- ная	4,5	7	9,8	5	14,5	4,6	18,2	5,3						
смешанная (без иностран- ного участия)	28,8	45	95,2	49	161,3	51,3	153,4	44,8						
частная	10,3	16	26,6	14	45,7	14,5	62,2	18,2						
смешанная (с иностранным участием)	1,6	2	5,1	2	10,9	3,5	15,7	4,6						
другие	—	—	0,3	0,2	0,3	0,1	0,4	0,1						

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
Таджикистан														
Введено основных фондов, млрд таджикских рублей	116,6	100	3,1	100	9,9	100	58,7	100	27,6	100	81,0	100		
в том числе по формам собственности:														
государственная	...	...	2,1	66	6,9	70	...	...	10,9	39	61,0	75		
арендная	...	...	0,0	0,1	0,3	3	...	...	...	...	...	...		
колхозная	...	...	0,2	7	1,2	13	...	...	...	...	...	...		
акционерная	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...		
населения	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...		
другие	...	...	...	...	...	...	...	...	16,7	61	20,0	25		
Узбекистан														
Введено основных фондов, млрд сумов	6,8	100	54,9	100	116,2	100	193,8	100	316,3	100	343,6	100		
в том числе по формам собственности:														
государственная	4,4	65	32,4	59	60,4	52	116,3	60	191,1	60	176,1	51		
частная	1,6	24	8,0	15	15,0	13	24,1	12	66,4	21	78,7	23		

	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу	нац. валюта	в % к итогу
коллективная	—	—	1,0	2	2,1	2	2,5	2						
акционерная	—	—	3,9	7	10,2	9	28,6	15						
совместная	—	—	6,3	11	24,0	21	15,9	8	19,9	6	31,7	9		
другие	0,8	11	3,3	6	4,5	3	6,4	3	38,9	13	57,1	17		
Украина														
Введено основных фондов, млрд гривен	115,7	100	—	—	10,3	100	14,3	100	14,5	100	17,1	100		
трлн карбованцев	481,8	100												
в том числе по формам собственности:														
государственная	68,9	60	264,6	55	5,4	52	7,7	54	6,8	47	8,7	51		
частная	14,5	12	51,0	11	0,9	9	1,1	8	1,1	7	1,2	7		
коллективная	32,2	28	166,1	34	4,0	39	5,5	38	6,5	45	6,9	40		
другие	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1	0,3	2		

КОНВЕНЦИЯ о защите прав инвестора

Государства — участники настоящей Конвенции, в дальнейшем именуемые Стороны, считая эффективную защиту прав инвестора необходимым условием развития экономик Сторон, содействуя привлечению инвестиций в национальные экономики Сторон, руководствуясь Договором о создании Экономического союза от 24 сентября 1993 года, в развитие Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24 декабря 1993 года, стремясь к созданию общего инвестиционного пространства и согласованного подхода к вопросам, связанным с привлечением инвестиций, договорились о нижеследующем.

ЧАСТЬ I

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Основные термины

Для целей настоящей Конвенции употребляются следующие термины:

инвестор — государство, юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложения собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций;

инвестиции — вложенные инвестором финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта, если они не изъяты из

оборота или не ограничены в обороте в соответствии с национальным законодательством Сторон;

страна происхождения инвестиции — государство, на территории которого зарегистрирован инвестор — юридическое лицо или гражданином которого является инвестор — физическое лицо;

страна-реципиент — государство, на территории которого находится объект инвестирования;

вещное право — право владения, пользования и распоряжения имуществом.

Статья 2. Сфера действий Конвенции

Настоящая Конвенция определяет правовые основы осуществления различных видов инвестиций, зарегистрированных на территории Сторон, и гарантии прав инвесторов на осуществление инвестиций и получаемые от них доходы.

Нормы и правила, определенные настоящей Конвенцией, применяются в случае, когда в процессе инвестирования участвуют субъекты правоотношений двух и более государств.

Регулирование вопросов, связанных с деятельностью инвестора и защитой его прав, осуществляется уполномоченными государственными органами страны-реципиента.

Функции координации вопросов, связанных с действием настоящей Конвенции, со стороны органов Содружества Независимых Государств осуществляет Межгосударственный экономический Комитет Экономического союза (далее — МЭК).

Статья 3. Инвесторы

Инвесторами могут быть государства, юридические и физические лица как Сторон, так и третьих стран, если иное не предусмотрено национальным законодательством Сторон.

Статья 4. Формы осуществления инвестиций

Инвестор имеет право осуществлять инвестиции любыми не запрещенными законодательством страны-реципиента способами.

Сторона в качестве страны-реципиента имеет право проведения экспертизы инвестиционных проектов на соблюдение экологических, антимонопольных и других требований.

Статья 5. Правовой режим осуществления инвестиций и гарантии от изменений законодательства

Условия осуществления инвестиций, а также правовой режим деятельности инвесторов в связи с осуществленными инвестициями не могут быть менее благоприятными, чем условия осуществления инвестиций и режим деятельности, связанных с ними, для юридических и физических лиц страны-реципиента, за исключением изъятий, которые могут устанавливаться национальным законодательством страны-реципиента.

Стороны вправе пересматривать перечень изъятий. В таких случаях они информируют МЭК об этих изменениях.

Стороны вправе определять перечни приоритетов в отношении отраслей, видов деятельности и регионов, для которых вводятся более льготные условия привлечения инвестиций.

В случае, если после вступления настоящей Конвенции в силу Сторонами будут изменены законодательные нормы, касающиеся инвестиций, которые, по мнению одной или нескольких заинтересованных Сторон, ухудшают условия и режим инвестиционной деятельности, этот вопрос может быть внесен на рассмотрение Экономического суда Содружества Независимых Государств и/или иных международных судов или международных арбитражных судов.

При вынесении указанными судами решения, подтверждающего факт ухудшения условий и режима инвестиционной деятельности, действие упомянутых законодательных норм приостанавливается с момента их принятия (т. е. сохраняются такие условия и режим, как если бы эти нормы приняты не были) и возобновляется с момента истечения пятилетнего срока с даты вынесения решения при условии и в части, не противоречащих настоящей Конвенции. Данное положение не распространяется на изменения законодательства, касающегося обороны, национальной безопасности, охраны общественного порядка, природной среды, нравственности и

здоровья населения, налогообложения, а также на перечень изъятий.

Статья 6. Перечни изъятий и приоритетов стран-реципиентов

Перечень изъятий содержит названия отраслей, предприятий, организаций, которые в соответствии с национальным законодательством Сторон не подлежат приватизации, акционированию или иным формам разгосударствления собственности.

Перечень приоритетов устанавливает отрасли, предприятия, организации, виды деятельности и регионы, для которых вводятся льготные условия привлечения инвестиций.

Перечни изъятий и приоритетов подлежат опубликованию в официальных изданиях Сторон и МЭК.

ЧАСТЬ II

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ ЗАЩИТЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Статья 7. Правовое регулирование инвестиционной деятельности

Отношения, связанные с осуществлением инвестиций и деятельностью инвесторов в связи с ними, регулируются настоящей Конвенцией, национальным законодательством Сторон, а также международными договорами, участниками которых они являются.

Статья 8. Правовая защита инвестиций

Инвестициям на территории Сторон предоставляется безусловная правовая защита, которая обеспечивается настоящей Конвенцией, национальным законодательством Сторон, а также международными договорами, участниками которых они являются.

Статья 9. Гарантии защиты инвестиций от национализации, реквизиции, от решений и действий (бездействия) государственных органов и должностных лиц, ущемляющих права инвестора

Инвестиции не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции, кроме исключительных случаев (стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и иных обстоятельств, носящих чрезвычайный характер), предусмотренных национальным законодательством Сторон, когда эти меры принимаются в общественных интересах, предусмотренных Основным законом (Конституцией) страны-реципиента. Национализация или реквизиция не могут быть осуществлены без выплаты инвестору адекватной компенсации.

Решения о национализации или реквизиции инвестиций принимаются в порядке, установленном национальным законодательством страны-реципиента.

Решения государственных органов о национализации или реквизиции инвестиций могут быть обжалованы в порядке, установленном национальным законодательством страны-реципиента.

Инвестор имеет право на возмещение ущерба, причиненного ему решениями и действиями (бездействием) государственных органов либо должностных лиц, противоречащими законодательству страны-реципиента и нормам международного права.

Статья 10. Компенсация за нанесение ущерба инвестору

Компенсация за нанесение ущерба инвестору выплачивается в валюте, в которой осуществлены инвестиции. Порядок определения размера компенсации и ее выплаты устанавливается национальным законодательством страны-реципиента.

Возмещение ущерба в случае, указанном в части четвертой Статьи 9 настоящей Конвенции, осуществляется в соответствии с нормами национального законодательства страны-реципиента.

Статья 11. Порядок разрешения споров, возникающих в связи с осуществлением инвестиций

Споры по осуществлению инвестиций в рамках настоящей Конвенции рассматриваются судами или арбитражными судами стран-участников споров, Экономическим судом Содружества Независимых Государств и/или иными международными судами или международными арбитражными судами.

Статья 12. Гарантии использования доходов

После уплаты налогов и сборов с доходов, полученных в денежной форме от ранее осуществленных инвестиций, в соответствии с национальным законодательством страны-реципиента — участника Конвенции инвестору гарантируются:

использование доходов в валюте страны происхождения инвестиций и/или валюте страны-реципиента на цели инвестирования и реинвестирования, а также на покупку товаров на территории страны-реципиента;

использование доходов в валюте страны-реципиента на покупку иной валюты Сторон на внутреннем валютном рынке страны-реципиента;

беспрепятственный — перевод доходов в любую страну по усмотрению инвестора.

После уплаты налогов и сборов с доходов, полученных в натуральной форме от ранее осуществленных инвестиций, в соответствии с законодательством страны-реципиента — участника Конвенции инвестору гарантируются:

использование указанных доходов на цели инвестирования и реинвестирования на территории страны-реципиента;

вывоз товаров за пределы таможенной территории страны-реципиента в порядке, установленном законодательством страны-реципиента, с учетом положений настоящей Конвенции и международных договоров страны-реципиента.

Перевод средств в соответствии с положениями настоящей Конвенции осуществляется по действующему на дату перевода официальному обменному курсу валют в стране-реципиенте.

Страна-реципиент может ограничить применение законодательства по переводу доходов от осуществляемых инвестиций в страны происхождения этих инвестиций или другие страны в случаях, касающихся банкротства, неплатежеспособности, а также защиты прав кредитора.

Статья 13. Страхование имущества и рисков

Страхование имущества и рисков предприятия с инвестициями Сторон осуществляется в соответствии с законодательством страны-реципиента.

ЧАСТЬ III

ПРИБРЕТЕНИЕ ИНВЕСТОРОМ АКЦИЙ И ИНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ. УЧАСТИЕ ИНВЕСТОРА В ПРИВАТИЗАЦИИ

Статья 14. Приобретение акций и иных ценных бумаг

Инвестор вправе приобретать акции и иные ценные бумаги субъектов хозяйствования и других эмитентов, в том числе государственных ценных бумаг, в соответствии с законодательством страны-реципиента.

Акции и иные ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке страны-реципиента, могут приобретаться инвестором с оплатой в валюте страны-реципиента или в иной валюте в случае, если законодательством страны-реципиента не предусмотрено иное.

Статья 15. Участие инвестора в приватизации и защита его прав

Инвестор может участвовать в приватизации объектов, находящихся в государственной и муниципальной собственности, на условиях и в порядке, определяемом законодательством страны-реципиента.

Отмена решения о приватизации объекта, а также изменение порядка и способа приватизации в случае, если в приватизации объекта принял участие инвестор, равно как и расторжение сделок по приватизации, могут быть осуществлены в судебном порядке.

Статья 16. Информационное обеспечение процесса приватизации

Стороны берут обязательство при проведении приватизации информировать друг друга по следующим вопросам:

- о сущности приватизации;
- о ходе приватизации, в том числе об аукционах, конкурсах, месте и времени их проведения, о приватизируемых предприятиях;
- о планах-графиках проведения аукционов, конкурсов;
- о порядке приобретения акций приватизируемых предприятий;
- о ходе продажи объектов приватизации;
- о наиболее значимых объектах, выносимых на продажу;
- о предстоящих продажах объектов приватизации.

Статья 17. Оформление прав собственности на приватизируемое имущество

Приобретение государственного и муниципального имущества в процессе приватизации осуществляется на основе договоров купли-продажи, заключаемых между инвестором и лицом, осуществляющим функции продавца приватизируемого имущества.

Договоры купли-продажи акций приватизируемых предприятий подлежат регистрации в порядке, определяемом законодательством страны-реципиента.

Иной порядок приобретения государственного и муниципального имущества в процессе приватизации не допускается.

ЧАСТЬ IV

ПРИБРЕТЕНИЕ ИНВЕСТОРОМ ВЕЩНЫХ ПРАВ НА ЗЕМЛЮ, ИНЫЕ ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ И ДРУГИХ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ

Статья 18. Вещные права на землю и иные природные ресурсы

Приобретение инвестором вещных прав на земельные участки, природные ресурсы и недвижимое имущество осуществляется в соответствии с законодательством страны-реципиента.

Статья 19. Концессионные договоры, соглашения о разделе продукции, заключаемые с иностранным инвестором

Предоставление инвестору прав на пользование природными ресурсами и осуществление видов деятельности, относящихся к государственной монополии страны-реципиента, а также прав предпринимательской деятельности, связанной с использованием объектов, находящихся в государственной собственности страны-реципиента, осуществляется в соответствии с концессионными договорами, соглашениями о разделе продукции, заключаемыми в порядке, установленном законодательством страны-реципиента.

Статья 20. Предоставление имущества в аренду

Предоставление в аренду инвестору имущества граждан и юридических лиц страны-реципиента, объектов государственной собственности страны-реципиента и сдача в аренду инвестором своего имущества, находящегося на территории страны-реципиента, а также расторжение таких договорных отношений осуществляются в порядке и на условиях, установленных законодательством страны-реципиента.

ЧАСТЬ V

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 21. Соотношение Конвенции с международными договорами

Положения настоящей Конвенции не затрагивают положений других международных договоров, участниками которых являются Стороны.

Статья 22. Двусторонние соглашения

Настоящая Конвенция может являться основой для заключения Сторонами двусторонних соглашений, защищаю-

щих права инвестора. При необходимости отдельные положения Конвенции могут конкретизироваться в двусторонних соглашениях.

Статья 23. Порядок вступления в силу Конвенции

Настоящая Конвенция подлежит ратификации подписавшими ее Сторонами в соответствии с их внутригосударственными процедурами и вступает в силу на 30-й день со дня сдачи на хранение депозитарию третьей ратификационной грамоты. Для Сторон, ратифицировавших ее позднее, Конвенция вступает в силу на 30-й день после сдачи ими на хранение депозитарию своих ратификационных грамот.

Статья 24. Срок действия Конвенции

Настоящая Конвенция действует в течение 10 лет со дня вступления ее в силу. По истечении этого срока Конвенция автоматически продлевается каждый раз на новый 10-летний период, если Стороны не примут иного решения.

Для целей разрешения возможных споров и претензий, в том числе материального характера, положения настоящей Конвенции продолжают действовать в отношении вышедшей Стороны до полного урегулирования всех спорных вопросов.

Статья 25. Порядок присоединения к Конвенции

К настоящей Конвенции после вступления ее в силу могут присоединиться с согласия всех Сторон другие государства путем передачи депозитарию документов о таком присоединении. Присоединение считается вступившим в силу по истечении 30 дней со дня получения депозитарием последнего уведомления о согласии Сторон на такое присоединение.

Статья 26. Порядок выхода из Конвенции

Каждая Сторона может выйти из настоящей Конвенции, направив письменное уведомление об этом депозитарию не позднее чем за 12 месяцев до выхода.

Статья 27. Порядок внесения изменений и дополнений в Конвенцию

По взаимной договоренности Сторон в настоящую Конвенцию могут быть внесены изменения и дополнения.

Статья 28. Разрешение споров, связанных с толкованием Конвенции

Спорные вопросы, связанные с толкованием настоящей Конвенции, решаются путем консультаций Сторон или обращения в Экономический суд Содружества Независимых Государств.

Совершено в городе Москве 28 марта 1997 года в одном подлинном экземпляре на русском языке. Подлинный экземпляр хранится в Исполнительном Секретариате Содружества Независимых Государств, который направит каждому государству, подписавшему настоящую Конвенцию, ее заверенную копию.

Президенты стран СНГ

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

КОНВЕНЦИЯ о межгосударственном лизинге

Государства — участники настоящей Конвенции в лице правительств, именуемые в дальнейшем Стороны,

руководствуясь положениями Договора о создании Экономического союза от 24 сентября 1993 года в рамках обязательств Сторон,

в развитие межгосударственных актов в области инвестиционной деятельности,

исходя из положений Конвенции ЮНИДРУА о международной финансовой аренде (лизинге) от 28 мая 1988 года, общепризнанных международных норм и основ национального законодательства Сторон,

содействуя всемерному углублению экономического сотрудничества государств Содружества,

стремясь обеспечить благоприятные условия для всестороннего развития межгосударственного лизинга между государствами Содружества на взаимовыгодной основе,

поддерживая стремление к взаимовыгодному сотрудничеству субъектов экономической деятельности государств Содружества в условиях рыночной экономики,

договорились о нижеследующем:

Раздел I ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Статья 1

Основные термины

В настоящей Конвенции нижеприведенные термины употребляются в следующем значении:

амортизация — перенесение стоимости постепенно изнашивающегося предмета лизинга на стоимость вырабатываемой продукции;

вещное право — права владения, пользования и распоряжения своим имуществом;

гарант (поручитель) — государство в лице его уполномоченных органов, физическое или юридическое лицо, которое предоставляет субъектам межгосударственного лизинга гарантии и несет полную финансовую или материальную ответственность по принятым на себя обязательствам при наступлении гарантийного случая;

договор лизинга (лизинговый контракт) — заключенное в письменной форме соглашение между лизингодателем и лизингополучателем, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в связи с предметом лизинга;

инвестиции — вложенные инвестором финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в соответствии с национальным законодательством Сторон;

инвестор (кредитор) — государство в лице его уполномоченных органов, физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций;

лизинг (финансовая аренда) — вид инвестиционно-предпринимательской деятельности, связанной с приобретением имущества и передачей его в пользование по договору государству в лице его уполномоченных органов, физическому или юридическому лицу на определенный срок в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта с учетом амортизации предмета лизинга при участии лизингодателя, поставщика, лизингополучателя и других участников лизингового проекта;

лизинговый платеж — платежная операция лизингополучателя (финансовая, имущественная или иная) в адрес лизингодателя, включающая стоимость амортизации предмета лизинга, плату за привлеченные кредитные ресурсы на реа-

лизацию лизинговой сделки, лизинговую маржу и рисковую премию и иные платежи в соответствии с договором лизинга и национальным законодательством;

лизинговый проект (операция, сделка) — комплекс действий (многосторонних, консенсуальных, реальных, возмездных) субъектов и участников межгосударственной лизинговой деятельности, направленных на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в отношении предмета лизинга;

лизингодатель (арендодатель) — физическое лицо, юридическое лицо, субъект хозяйствования, не имеющий статуса юридического лица, или государство в лице его уполномоченных органов, осуществляющее в установленном национальным законодательством порядке лизинговую деятельность и представляющее предмет лизинга;

лизингополучатель (арендатор) — физическое лицо, юридическое лицо, субъект хозяйствования, не имеющий статуса юридического лица, или государство в лице его уполномоченных органов, получающее предмет лизинга в пользование по договору лизинга в установленном национальным законодательством порядке;

межгосударственный лизинг — составная часть международного лизинга, в котором участвуют лизинговые компании и хозяйствующие субъекты двух и более государств — участников настоящей Конвенции;

международный лизинг — лизинговая деятельность, в которой участвуют лизинговые компании и хозяйствующие субъекты любых двух и более иностранных государств;

перевозчик — специализированная транспортная организация или юридическое лицо, обязующееся по договору перевозки и в соответствии с транспортными уставами, кодексами и правилами своевременно доставить вверенный предмет лизинга в пункт назначения, выдать его лизингополучателю или иному уполномоченному на получение предмета лизинга лицу и ответственное до этого момента за утрату, недостачу и порчу транспортируемого предмета лизинга;

поставщик — хозяйствующий субъект, поставляющий лизингополучателю по контракту с лизингодателем предмет лизинга;

предмет (объект) лизинга — любое имущество, относящееся к основным средствам (фондам), кроме имущества, запрещенного национальным законодательством к обращению на рынках;

страна происхождения инвестиций — государство, на территории которого зарегистрирован инвестор — юридическое лицо или гражданином которого является инвестор — физическое лицо;

страна-реципиент — государство — участник настоящей Конвенции, на территории которого находится объект инвестирования;

страховщик — юридическое лицо любой организационной формы, предусмотренной национальным законодательством Сторон, которое осуществляет страховые операции и принимает участие в межгосударственной лизинговой деятельности;

сублизинг — разновидность лизинга, при котором лизингополучатель с разрешения лизингодателя по договору сублизинга передает иным лизингополучателям в последующее пользование и владение предмет лизинга;

ЮНИДРУА — Международный институт по унификации частного права.

Статья 2

Субъекты межгосударственной лизинговой деятельности

2.1. Лизинговые компании, если таковые предусмотрены национальным законодательством Сторон, — коммерческие организации, учредительными документами которых предусмотрено осуществление лизинговой деятельности. Лизинговые компании в лизинговых операциях выступают в роли лизингодателя или лизингодателя и лизингополучателя при осуществлении операций сублизинга.

2.2. Объединения лизинговых компаний и других субъектов лизинговой деятельности — национальные и межнациональные коммерческие и некоммерческие объединения с образованием и без образования юридического лица, создаваемые для реализации крупных проектов и программ, получения дополнительных выгод и достижения социального эффекта.

2.3. Хозяйствующие субъекты — юридические лица — субъекты хозяйственной деятельности как зарегистрированные в государстве—участнике настоящей Конвенции и имеющие постоянное местонахождение на его территории, так и не являющиеся юридическими лицами этого государства, но имеющие постоянное местонахождение на его территории, а также иностранные субъекты хозяйственной деятельности и их структурные единицы, совместные предприятия, другие субъекты хозяйственной деятельности, предусмотренные национальным законодательством (предприятия, организации и объединения всех видов и форм собственности, ассоциации, союзы, концерны, консорциумы, торговые дома, посреднические и консультационные фирмы, кооперативы, страховые компании, кредитно-финансовые учреждения, предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и др.). Хозяйствующие субъекты, не обладающие специализированной лицензией на проведение лизинговых операций, в лизинговых операциях выступают в роли лизингополучателя, поставщика, страховщика, гаранта, инвестора, кредитора, покупателя, за исключением кредитно-финансовых учреждений, которые в лизинговых операциях могут выступать также в роли лизингодателей, а также в иных случаях, предусмотренных национальным законодательством.

Хозяйствующие субъекты осуществляют лизинговые операции в соответствии с национальным законодательством Сторон.

Статья 3

Основные виды межгосударственного лизинга

3.1. Финансовый лизинг — вид средне- и долгосрочного лизинга, который предусматривает выплату лизингополучателем в течение периода действия договора о лизинге сумм, покрывающих полную стоимость амортизации предмета лизинга или большую ее часть.

3.2. Операционный (оперативный) лизинг — вид лизинга, заключаемого на срок, меньший, чем амортизационный период. После окончания договора о лизинге предмет лизинга возвращается лизингодателю и вновь сдается в лизинг.

— 3.3. Возвратный лизинг — вид лизинга, если он предусмотрен национальным законодательством Сторон, при котором поставщик предмета лизинга продает его лизинговой компании, а та в свою очередь сдает этот предмет в лизинг бывшему поставщику предмета лизинга.

3.4. Компенсационный лизинг — вид лизинга, если он предусмотрен национальным законодательством Сторон, по условиям которого в качестве лизинговых платежей лизингополучатель может поставлять лизингодателю товар, произведенный с использованием предмета лизинга.

3.5. Бартерный лизинг — вид лизинга, если он предусмотрен национальным законодательством Сторон, по условиям которого в качестве лизинговых платежей лизингополучатель может поставлять лизингодателю любой имеющийся у него в наличии товар при согласии лизингодателя принять этот товар в качестве лизингового платежа.

3.6. Другие виды лизинга — виды лизинга, в условиях которых используются различные сочетания признаков видов, определенных в пунктах 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 и 3.5 статьи 3 настоящей Конвенции.

Статья 4

Принципы межгосударственной лизинговой деятельности

4.1. Субъекты межгосударственной лизинговой деятельности имеют равное право осуществлять любые ее виды, не запрещенные национальным законодательством и настоящей Конвенцией, независимо от форм собственности и других признаков.

Стороны осуществляют контроль за лизинговой деятельностью в соответствии со своим национальным законодательством.

4.2. Запрещаются любые, кроме предусмотренных национальным законодательством и настоящей Конвенцией, действия государств, результатом которых является ограничение прав субъектов межгосударственной лизинговой деятельности.

4.3. Налогообложение субъектов межгосударственной лизинговой деятельности осуществляется в соответствии с на-

циональным законодательством и международными договорами.

Стороны предоставляют субъектам межгосударственной лизинговой деятельности льготы в соответствии со своим национальным законодательством.

4.4. Стороны самостоятельно осуществляют таможенное регулирование ввоза и вывоза объектов лизинга на своей территории в соответствии с национальным законодательством.

4.5. В межгосударственной лизинговой деятельности используются только те предметы лизинга, которые по своим техническим, фармакологическим, санитарным, фитосанитарным, ветеринарным и экологическим характеристикам не нарушают соответствующих стандартов и требований, действующих на территориях Сторон.

В случае отсутствия национальных стандартов и требований на определенные предметы лизинга их использование в качестве таковых допускается на основании соответствующих международных стандартов и требований, адаптированных к национальным условиям в установленном порядке.

4.6. Монополия в осуществлении межгосударственного лизинга определенного предмета лизинга регулируется национальным законодательством Сторон.

Статья 5

Область применения

5.1. Нормы и правила, установленные настоящей Конвенцией, применяются только в том случае, если осуществление лизинговых проектов ведут лизинговые компании и хозяйствующие субъекты не менее двух государств — участников Конвенции.

5.2. Настоящая Конвенция применяется независимо от того, предусмотрено в договоре лизинга право лизингополучателя выкупить лизинговое имущество по истечении срока договора лизинга или нет.

5.3. Положения настоящей Конвенции не прекратят распространения своего действия ввиду факта включения или закрепления предмета лизинга в качестве недвижимости.

Вопросы, относящиеся к включению или закреплению предмета лизинга в качестве недвижимости, а также соответствующие права лизингодателя и обладателей вещного права на недвижимость регулируются законодательством государства местонахождения этой недвижимости.

Раздел II ДОГОВОРЫ. ОБЯЗАННОСТИ И ПРАВА СУБЪЕКТОВ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья 6

Договоры (контракты) субъектов межгосударственной лизинговой деятельности

6.1. Требования к обязательному содержанию договора лизинга и необходимых к нему приложений определяются национальным законодательством и настоящей Конвенцией. Субъекты межгосударственной лизинговой деятельности при составлении договора лизинга имеют право использовать международные нормы, рекомендации международных лизинговых организаций, если они не запрещены национальным законодательством.

6.2. Участники лизинговой деятельности, заключающие договор лизинга, руководствуются следующими правилами:

а) форма договора лизинга, права и обязанности его сторон определяются национальным законодательством государства, в котором заключается этот договор, и настоящей Конвенцией;

б) при отсутствии соглашения между сторонами относительно права, которое должно применяться к договору лизинга, применяется право государства, где учреждена, имеет свое местонахождение или основное место деятельности Сторона, являющаяся лизингодателем в договоре лизинга;

в) для подписания договора лизинга субъекту межгосударственной лизинговой деятельности не требуется разрешение

какого-либо органа государственной власти, управления или вышестоящей организации, если иное не предусмотрено его национальным законодательством;

г) субъекты межгосударственной лизинговой деятельности вправе заключать любые договоры лизинга, кроме тех, которые запрещены их национальным законодательством;

д) договор лизинга может быть признан недействительным в судебном или арбитражном порядке, если он не отвечает требованиям национального законодательства, международных договоров и настоящей Конвенции.

Статья 7

Обязанности лизингодателя и поставщика

7.1. Лизингодатель:

а) заключает с лизингополучателем лизинговый договор на право владения и пользования предметом лизинга против уплаты лизинговых платежей;

б) поставляет лизингополучателю предмет лизинга на условиях, согласованных с лизингополучателем, или по указанию (согласию) лизингополучателя заключает с третьей стороной (поставщиком) договор поставки предмета лизинга лизингополучателю на согласованных с ним условиях.

7.2. Указанная в подпункте б) пункта 7.1 данной статьи лизинговая сделка характеризуется следующим:

а) лизингополучатель указывает предмет лизинга и поставщика, как правило, не полагаясь на квалификацию и мнение лизингодателя;

б) приобретение предмета лизинга осуществляется лизингодателем в связи с договором лизинга, заключенным или подлежащим заключению между лизингодателем и лизингополучателем, с которым поставщик ознакомлен;

в) лизинговые платежи, подлежащие уплате по договору лизинга, рассчитываются с учетом амортизации всей или большей части стоимости предмета лизинга.

7.3. Поставщик обязан поставить предмет лизинга и передать относящиеся к нему документы в соответствии с требованиями договора.

7.4. Если поставщик не обязан поставить предмет лизинга в какое-либо определенное место, то его обязательства по поставке заключаются:

а) в сдаче предмета лизинга первому перевозчику для передачи лизингополучателю, если договор поставки предусматривает перевозку предмета лизинга;

б) в предоставлении предмета лизинга лизингополучателю в месте производства или хранения предмета лизинга, если он в силу индивидуальных признаков подлежал изготовлению, хранению или получению в известном для сторон на момент подписания договора месте;

в) в предоставлении предмета лизинга лизингополучателю в месте, где в момент заключения договора находилось предприятие поставщика, — в случаях, не подпадающих под действие данного пункта в части а) и б).

7.5. Поставщик обязан поставить предмет лизинга, который соответствует по количеству, качеству, описанию и другим требованиям договора.

Предмет лизинга не соответствует договору, если он: а) не обладает качествами предмета лизинга, представленного поставщиком лизингополучателю в качестве образца или модели;

б) не упакован (затарен) и маркирован обычным для таких предметов лизинга способом;

в) не пригоден для целей, для которых предмет лизинга того же описания обычно используется.

7.6. Поставщик несет ответственность:

а) в соответствии с условиями договора и согласно национальному законодательству за любое несоответствие предмета лизинга, которое существует в момент перехода риска на лизингополучателя;

б) за любое несоответствие предмета лизинга, которое возникло после момента, указанного в подпункте а), и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение гарантий того, что в течение оговоренного срока предмет лизинга должен оставаться пригодным для соответствующей цели.

7.7. Лизингополучатель утрачивает право ссылаться на несоответствие предмета лизинга:

а) если он не направил поставщику извещение, содержащее данные о характере несоответствия в оговоренные сроки после того, как оно было или должно было быть обнаружено лизингополучателем;

б) если он не направил поставщику извещение в течение года с момента, когда он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие предмета лизинга договору, в случае если срок не оговорен.

7.8. Поставщик обязан поставить предмет лизинга свободным от притязаний или прав третьих лиц.

7.9. Если поставщик не исполнил какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, лизингополучатель может: потребовать замены предмета лизинга; потребовать устранения несоответствия; установить новый срок исполнения обязательств; заявить о расторжении договора; снизить цену; применить другие возможности, предусмотренные его национальным законодательством и договором лизинга.

Статья 8

Обязанности лизингополучателя

8.1. Лизингополучатель обязан произвести своевременно необходимые платежи за предмет лизинга и принять поставку предмета лизинга в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

8.2. При принятии поставки лизингополучатель обязан: а) принять предмет лизинга в соответствии с заключенным договором; б) оказать содействие поставщику в осуществлении оптимальной процедуры поставки.

8.3. В течение срока действия договора лизинга лизингополучатель обязан обеспечить сохранность предмета (объекта) лизинга, поддержание его в рабочем состоянии и использование только в соответствии с условиями договора.

8.4. По истечении срока договора лизинга лизингополучатель обязан возвратить лизингодателю предмет (объект) лизинга в состоянии, соответствующем условиям договора, в случае если он не реализует свое право на приобретение

предмета (объекта) лизинга в собственность или продление срока договора.

8.5. Если лизингополучатель не исполняет условий договора, межгосударственных договоров или настоящей Конвенции, то он обязан по требованию поставщика:

а) уплатить поставщику неустойку, предусмотренную в договоре; б) исполнить свои обязательства в течение дополнительного срока, устанавливаемого поставщиком;

в) дать согласие на расторжение договора: если неисполнение лизингополучателем любых обязательств по договору или настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; если лизингополучатель не исполнил в течение дополнительного срока, установленного поставщиком в соответствии с подпунктом б), своего обязательства произвести необходимые платежи или заявляет о том, что не сможет сделать это в течение установленного срока.

Статья 9

Переход риска

9.1. Утрата или повреждение предмета лизинга после того, как риск перешел на лизингополучателя, не освобождает его от обязанности произвести согласованные договором платежи, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями поставщика.

9.2. Если договор поставки (лизинга) предусматривает перевозку предмета лизинга и поставщик не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит от лизингополучателя на первого перевозчика, когда предмет лизинга сдан первому перевозчику для передачи лизингополучателю в соответствии с договором поставки. Если поставщик обязан сдать предмет лизинга перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на лизингополучателя, пока предмет лизинга не сдан перевозчику в этом месте. Правомочия поставщика на задержание грузораспорядительных документов не влияют на переход риска.

9.3. Риск не переходит на лизингополучателя, пока предмет лизинга не идентифицирован для целей данного договора на основании маркировки и отгрузочных документов, направленных лизингополучателю.

9.4. Лизингополучатель принимает на себя риск в отношении предмета лизинга, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи предмета лизинга перевозчику. Если в момент заключения договора поставщик знал или должен был знать, что предмет лизинга утрачен или поврежден, и не сообщил об этом лизингополучателю, такая утрата или повреждение находятся на риске поставщика.

Статья 10

Общие обязательства для участников лизинговой деятельности (лизингодателя, поставщика и лизингополучателя)

10.1. При поставке предмета лизинга отдельными партиями неисполнение одним из участников лизинговой деятельности какого-либо из его обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии.

10.2. Убытки за нарушение договора одним из участников лизинговой деятельности составляют сумму, равную ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другим участником лизинговой деятельности вследствие нарушения договора.

10.3. Участник лизинговой деятельности, ссылающийся на нарушение договора, должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба (включая упущенную выгоду), возникшего вследствие нарушения договора. Если он не принимает таких мер, то нарушивший договор участник лизинговой деятельности может потребовать сокращения возмещающих убытков в размере, в котором они могли быть уменьшены.

10.4. Если участник лизинговой деятельности допустил просрочку в осуществлении платежей, другой участник лизинговой деятельности имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании пункта 10.2 данной статьи.

10.5. Участники лизинговой деятельности не несут ответственности за невыполнение любого из своих обязательств, если докажут, что оно было вызвано форс-мажорными обстоятельствами.

10.6. Участник лизинговой деятельности, который не исполняет своего обязательства, должен незамедлительно известить другого участника лизинговой деятельности о возникшем препятст-

вии и его влиянии на возможность исполнения обязательства. Если это извещение не получено другим участником лизинговой деятельности в течение оговоренного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющему своего обязательства участнику лизинговой деятельности, последний несет ответственность за убытки, явившиеся результатом того, что такое извещение не было получено.

10.7. Участник лизинговой деятельности не может ссылаться на неисполнение обязательства другим участником лизинговой деятельности в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первого участника лизинговой деятельности.

10.8. Расторжение договора освобождает обоих участников лизинговой деятельности от их обязательств по договору при сохранении прав на взыскание убытков, которые могут подлежать возмещению. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств участников лизинговой деятельности в случае его расторжения.

10.9. Участник лизинговой деятельности, исполнивший договор полностью или частично в случае преждевременного расторжения договора лизинга, может потребовать от другого участника лизинговой деятельности возврата всего того, что было первым участником лизинговой деятельности поставлено или уплачено по договору. Если оба участника лизинговой деятельности обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

10.10. Если поставщик в случае расторжения договора обязан вернуть стоимость, он должен также уплатить проценты с нее в соответствии с договором, считая с даты уплаты стоимости.

10.11. Если лизингополучатель обязан вернуть предмет лизинга полностью или частично, но не может это сделать фактически, он обязан возместить лизингодателю стоимость предмета лизинга на момент поставки или ее соответствующую часть.

10.12. Если лизингополучатель допускает просрочку в принятии поставки или не осуществляет предусмотренных договором платежей, а поставщик либо владеет предметом лизинга, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, поставщик должен принять меры для сохранения предмета лизинга, которые являются разумными при данных обстоятельствах. Он

вправе удерживать предмет лизинга, пока его оптимальные расходы не будут компенсированы лизингополучателем.

10.13. Если лизингополучатель получил предмет лизинга и намерен осуществить право отказа от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять меры для сохранения предмета лизинга, которые являются разумными при данных обстоятельствах. Он вправе удерживать предмет лизинга, пока его оптимальные расходы не будут компенсированы поставщиком.

10.14. Участник лизинговой деятельности, обязанный принять меры для сохранения предмета лизинга в соответствии с пунктами 10.12 и 10.13 данной статьи, может продать его любым надлежащим способом, если другой участник лизинговой деятельности допустил необоснованную задержку с вступлением во владение предметом лизинга или с принятием его обратно, или с уплатой стоимости либо расходов по сохранению при условии, что другому участнику лизинговой деятельности было дано извещение о намерении продать предмет лизинга.

Раздел III ГАРАНТИИ

Статья 11

Правовая защита

Субъектам межгосударственной лизинговой деятельности на территориях Сторон гарантируется полная и безусловная правовая защита, которая обеспечивается их национальным законодательством, международными договорами и настоящей Конвенцией.

Статья 12

Гарантии от изменения законодательства

Если в государстве — участнике настоящей Конвенции после ее вступления в силу принимаются законы, положения которых ухудшают или могут ухудшить условия межгосударственного лизинга, то субъекты межгосударственной лизин-

говой деятельности могут в течение пяти лет пользоваться положениями ранее принятых законов.

Статья 13

Гарантии имущественной неприкосновенности

Предметы лизинга не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции, кроме исключительных случаев (стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и иных обстоятельств, носящих чрезвычайный характер), предусмотренных национальным законодательством Сторон, когда эти меры принимаются в общественных интересах, предусмотренных основным законом (конституцией) государства физического нахождения предмета лизинга.

Решения о национализации и реквизиции предмета лизинга принимаются в порядке, установленном национальным законодательством государства физического нахождения предмета лизинга.

Решения государственных органов о национализации или реквизиции предмета лизинга могут быть обжалованы в порядке, установленном национальным законодательством государства, осуществившего национализацию или реквизицию.

Участник лизинговой деятельности имеет право на возмещение ущерба, причиненного ему решениями и действиями (бездействием) государственных органов либо должностных лиц, противоречащими законодательству государства, осуществившего национализацию или реквизицию.

Статья 14

Компенсации и возмещение убытков

Субъекты межгосударственной лизинговой деятельности Сторон имеют право на возмещение убытков, включая упущенную выгоду и моральный ущерб, причиненный им в результате действий или бездействий государственных органов Сторон или их должностных лиц, противоречащих действующему по отношению к субъектам межгосударственной лизинговой деятельности национальному законодательству или настоящей Конвенции, а также вследствие ненадлежа-

щего осуществления такими органами или их должностными лицами предусмотренных национальным законодательством и настоящей Конвенцией обязанностей в отношении субъектов межгосударственной лизинговой деятельности.

Все расходы и убытки, причиненные субъектам межгосударственной лизинговой деятельности, должны быть возмещены на основе текущих рыночных цен и/или обоснованных оценок, подтвержденных независимыми аудиторами.

Компенсация, выплачиваемая субъекту межгосударственной лизинговой деятельности, должна быть своевременной, адекватной, эффективной и определенной на время фактического осуществления решения о возмещении убытков.

Санкции в отношении государственных органов Сторон или их должностных лиц применяются в соответствии с национальным законодательством.

Статья 15

Гарантии перевода прибылей и других сумм

На территориях Сторон субъектам межгосударственной лизинговой деятельности после уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в соответствии с их национальным законодательством гарантируется перевод за границу их доходов, прибылей и других средств в валютах Сторон или в другой валюте, полученных на законных основаниях в соответствии с национальным законодательством.

Раздел IV

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 16

Соотношение Конвенции с международными договорами

Положения настоящей Конвенции не затрагивают положений других международных договоров, участниками которых являются Стороны.

Статья 17

Двусторонние соглашения

Настоящая Конвенция может являться основой для заключения Сторонами двусторонних соглашений, защищающих права ее участников.

При этом положения двусторонних договоров могут конкретизировать отдельные положения настоящей Конвенции, но не должны им противоречить.

Статья 18

Порядок вступления в силу Конвенции

Настоящая Конвенция подлежит ратификации подписавшими ее Сторонами и вступает в силу на 30 день после сдачи на хранение депозитарию третьей ратификационной грамоты. Для Сторон, ратифицировавших ее позднее, Конвенция вступает в силу на 30-й день после сдачи ими на хранение депозитарию своих ратификационных грамот.

Статья 19

Срок действия Конвенции

Настоящая Конвенция действует в течение 25 лет со дня ее вступления в силу. По истечении этого срока Конвенция автоматически продлевается каждый раз на следующий 25-летний период, если Стороны не примут иного решения.

Статья 20

Порядок присоединения к Конвенции

Настоящая Конвенция открыта для присоединения других государств, разделяющих ее цели и принципы, с согласия всех Сторон путем передачи депозитарию документов о таком присоединении. Присоединение считается вступившим в силу по истечении 30 дней со дня получения депозитарием последнего уведомления о согласии Сторон на такое присоединение.

Статья 21

Порядок выхода из Конвенции

Каждая Сторона может выйти из настоящей Конвенции, направив письменное уведомление об этом депозитарию не позднее чем за 12 месяцев до выхода.

Если одна из Сторон выйдет из Конвенции, то в отношении лизинговых договоров, заключенных до даты ее выхода, будут применяться положения настоящей Конвенции вплоть до срока окончания лизингового договора.

Статья 22

Порядок внесения изменений и дополнений в Конвенцию

По взаимной договоренности Сторон в настоящую Конвенцию могут быть внесены изменения и дополнения, которые оформляются отдельными протоколами и вступают в силу в порядке, предусмотренном статьей 18 настоящей Конвенции.

Статья 23

Разрешение споров

Спорные вопросы, связанные с толкованием и применением настоящей Конвенции, разрешаются путем консультаций и переговоров между заинтересованными Сторонами. При невозможности решить спорные вопросы путем переговоров Стороны по взаимному согласию обращаются в компетентные международные судебные инстанции, в Экономический суд Содружества Независимых Государств.

Совершено в городе Москве 25 ноября 1998 года в одном подлинном экземпляре на русском языке. Подлинный экземпляр хранится в Исполнительном Секретариате Содружества Независимых Государств, который направит каждому государству, подписавшему настоящую Конвенцию, ее заверенную копию.

За Правительство
Азербайджанской Республики
За Правительство
Республики Армения
За Правительство
Республики Беларусь
За Правительство
Грузии
За Правительство
Республики Казахстан
За Правительство
Кыргызской Республики

За Правительство
Республики Молдова
За Правительство
Российской Федерации
За Правительство
Республики Таджикистан
За Правительство
Туркменистана
За Правительство
Республики Узбекистан
За Правительство
Украины

Утверждено
решением коллегии МЭК
от 25 октября 1996 г.



Содружество Независимых Государств
Межгосударственный экономический комитет
экономического союза

**ПАСПОРТ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**
по состоянию на «__» 199__ г.

Регистрационный №

1

Страна, представляющая
инвестиционный проект

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

1.1. Название проекта

1.2. Описание и цели проекта:

1.3. Характер проекта (нужное отметить v):

- | | |
|---|---|
| ☐ строительство нового предприятия, объекта, сооружения | ☐ расширение (реконструкция) действующего производства |
| ☐ техническое перевооружение и модернизация действующих производственных мощностей | ☐ другое (указать) _____ |

¹ Заполняется в Межгосударственном экономическом комитете (МЭКе).

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Продолжение

1.4. Направления использования инвестиций
(нужное отметить v):

- | | |
|---|---|
| ☐ исследования и разработки | ☐ закупка оборудования |
| ☐ приобретение лицензий и «ноу-хау» | ☐ пополнение оборотных средств |
| ☐ приобретение технологии | ☐ другое (указать) _____ |
| ☐ закупка комплектующих изделий и материалов | |
| ☐ строительство | |

1.5. Технология производства (нужное отметить v):

- | | |
|---|--|
| ☐ собственное производство | ☐ лицензионная сборка из зарубежных комплектующих с поэтапным переходом на собственное производство комплектующих |
| ☐ лицензионная полная сборка из зарубежных комплектующих | ☐ другое (указать) _____ |

1.6. Место реализации проекта
(страна, регион, город, район) _____

1.7. Ориентировочная дата начала и завершения реализации проекта (год и месяц)
начало _____ завершение _____

1.8. Дополнительная информация (юридическая ситуация: необходимо создание АО, совместного предприятия и т. д.)

2. ПРЕДЛАГАЕМАЯ К ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИЯ (УСЛУГИ)

2.1. Наименование _____

2.2. Назначение и основные характеристики _____

2.3. Новизна продукции (нужное отметить v):

- | | |
|--|---|
| ☐ впервые создаваемая в мировой практике | ☐ модернизация собственной продукции |
| ☐ принципиально новая, ранее не производившаяся в странах СНГ | ☐ аналог выпускаемой в странах СНГ продукции |
| ☐ аналог зарубежного изделия | ☐ другое (указать) _____ |

2.4. Наличие собственных «ноу-хау» (нужное подчеркнуть): (да, нет).**2.5. Патентная защита основных технических решений проекта** (нужное подчеркнуть):

требуется, не требуется, имеется патент, имеется правовая защита.

2.6. Лицензирование (нужное подчеркнуть):

- продукции (требуется, не требуется, имеется лицензия);
- вида деятельности (требуется, не требуется, имеется лицензия).

2.7. Сертификация (нужное подчеркнуть):

- продукции (требуется, не требуется, сертифицирована);
- технологии производства (требуется, не требуется, сертифицирована).

2.8. Потребительская характеристика (нужное отметить v):

- | | |
|---|--|
| ☐ массовое потребление | ☐ специальное промышленное применение |
| ☐ общепромышленное применение | ☐ комплектующие |
| ☐ двойное применение — в промышленности и быту | ☐ другое (указать) _____ |

3. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ПРЕДЛАГАЕМОЙ К ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ, УСЛУГАМ**3.1. Характеристика рынка сбыта продукции, услуг** (нужное подчеркнуть):

- 3.1.1. Известен объем спроса и предложения (да, указать количество _____; нет);
- 3.1.2. Известны основные потребители продукции, услуг (да, нет);
- 3.1.3. Известна статистика экспорта и импорта аналогичной продукции (да, нет);
- 3.1.4. Известны оптовые покупатели (да, нет);
- 3.1.5. Известны текущие цены на аналогичную продукцию, услуги (да, нет);

3.1.6. Имеется прогноз цен реализации продукции, услуг (да, нет);**3.1.7. Направления и масштабы использования продукции** (нужное отметить v):

- | | |
|--|---|
| ☐ реализация на территории страны-изготовителя (количество, % от общего объема) _____ | ☐ экспорт в другие страны (количество, % от общего объема) _____ |
| ☐ экспорт в страны СНГ (количество, % от общего объема) _____ | ☐ другое (указать) _____ |

3.1.8. Наличие на товарном рынке конкурентов-продавцов аналогичной продукции, услуг (да, нет);**3.1.9. Доля продукции (услуг) заявителя проекта от общего внутреннего рынка аналогичной продукции (услуг)** ____ %.**3.2. Гаранты реализации продукции** (нужное подчеркнуть):

- 3.2.1. Наличие договоров поставки (да, нет);
- 3.2.2. Наличие протоколов о намерении приобретения продукции, услуг (да, нет);
- 3.2.3. Определены каналы сбыта и реализации продукции, услуг (да, нет);
- 3.2.4. Разработаны меры по расширению спроса на продукцию (да, нет);
- 3.2.5. Другое (указать) _____.

3.3. Программа производства и производственные издержки (нужное подчеркнуть):

- 3.3.1. Определен объем производства по годам на период реализации проекта (да, нет);
- 3.3.2. Выполнен постатейный расчет издержек производства в период реализации проекта (да, нет).

3.4. Страны СНГ, которые потенциально, по мнению заявителя проекта, заинтересованы в его реализации (нужное отметить v):

- | | |
|---|---|
| ☐ Азербайджанская Республика | ☐ Республика Молдова |
| ☐ Республика Армения | ☐ Россия |
| ☐ Республика Беларусь | ☐ Республика Таджикистан |
| ☐ Грузия | ☐ Республика Узбекистан |
| ☐ Республика Казахстан | ☐ Украина |
| ☐ Кыргызская Республика | ☐ Туркменистан |

3.5. Дополнительные сведения, необходимые для реализации межгосударственного проекта в СНГ (указать конкретно): _____

4. УРОВЕНЬ ПРОРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

4.1. Готовность проекта (нужное подчеркнуть):

- 4.1.1. Имеется идея проекта;
- 4.1.2. Разработана научно-техническая документация;
- 4.1.3. Подготовлен опытный образец;
- 4.1.4. Подготовлена проектно-сметная документация;
- 4.1.5. Разработана конструкторская документация;
- 4.1.6. Готов к передаче в производство;
- 4.1.7. Подготовлено производство;
- 4.1.8. Ведется серийное производство;
- 4.1.9. Другая (указать) _____

4.2. Производственные площади _____ кв.м.

4.3. Необходимость землеотвода (нужное подчеркнуть):

(да, нет, имеется земля).

4.4. Наличие развернутого графика проведения работ (нужное подчеркнуть): (да, нет).

4.5. Проведена независимая экспертиза проекта с учетом последствий его реализации (нужное подчеркнуть):

комплексная (да, нет, не требуется);	экологическая (да, нет, не требуется);
экономическая (да, нет, не требуется);	санитарно-гигиеническая (да, нет, не требуется);
техническая (да, нет, не требуется);	ведомственная (да, нет, не требуется);
финансово-правовая (да, нет, не требуется);	другая (указать) _____
градостроительная (да, нет, не требуется);	_____

4.6. Необходимость импортных поставок (нужное подчеркнуть, указать страну(ы) и фирму(ы):

оборудования (да, нет) _____

технологий (да, нет) _____

комплектующих изделий (да, нет) _____

сырья, материалов (да, нет) _____

других (указать) _____

4.7. Техничко-экономические исследования (нужное подчеркнуть):

разработаны ПТЭО (да, нет); _____

разработаны ТЭО (да, нет); _____

разработан бизнес-план (да, нет); _____

когда проведены технико-экономические исследования «___» _____ 199__ г.; _____

какая компьютерная модель и/или методика применена (указать) _____

4.8. Разработчик ПТЭО, ТЭО, бизнес-плана

Страна _____

Наименование организации _____

Руководитель организации (Ф. И. О. полностью) _____

Почтовый индекс _____ Полный почтовый адрес _____

Тел. _____ Факс _____

Телекс _____ Электронная почта _____

5. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

5.1. Общие характеристики выполненных расчетов

5.1.1. Горизонт расчета в годах _____ размер шага расчета (нужное отметить V): ☐ месяц ☐ квартал ☐ год;

5.1.2. Учтена инфляция (нужное подчеркнуть) (да, нет);

5.1.3. Расчет произведен (нужное подчеркнуть) (в постоянных и/или прогнозных ценах);

5.1.4. При расчетах использованы виды валют (указать) _____;

5.1.5. Выполнены расчеты (нужное отметить v) ☐ прибылей и убытков ☐ потока реальных денег.

5.2. Показатели проекта (нужное подчеркнуть):

5.2.1. Общая стоимость проекта _____ тыс. USD

5.2.2. Расчетный объем инвестиций _____ тыс. USD

5.2.3. Источники инвестиций определены (да, нет)

5.2.4. Срок окупаемости проекта _____ лет

5.2.5. Обеспечивается положительное сальдо накопленных реальных денег на всех расчетных периодах (да, нет)

5.2.6. Чистый дисконтированный доход (NYP) _____ тыс. USD

- 5.2.7. Внутренняя норма доходности (IRR) _____ в %
 5.2.8. Индекс доходности (PI) _____
 5.2.9. Рентабельность _____ в %

5.3. Устойчивость проекта обеспечивается при изменении (нужное подчеркнуть):

- 5.3.1. Объемы производства (да, нет) _____
 5.3.2. Себестоимости (да, нет) _____
 5.3.3. Условий предоставления инвестиций (да, нет) _____
 5.3.4. Цен на продукцию и услуги (да, нет) _____

5.4. Финансовое обеспечение

- 5.4.1. Собственные средства _____ тыс. USD
 5.4.2. Государственное финансирование _____ тыс. USD
 5.4.3. Другое (указать) _____ тыс. USD

5.5. Формы привлечения средств

- 5.5.1. Бюджетные кредиты _____ тыс. USD
 5.5.2. Банковские кредиты _____ тыс. USD
 5.5.3. Иностранные кредиты (указать название кредитной линии) _____ тыс. USD
 5.5.4. Прямые инвестиции _____ тыс. USD
 5.5.5. Другие (указать) _____ тыс. USD

5.6. Недостающие средства _____ тыс. USD

5.7. Прорабатываемые варианты привлечения недостающих средств (указать конкретно): _____ тыс. USD

5.8. Другие формы обеспечения проекта (в виде имущества, «ноу-хау», земли и т. д.) (указать) _____

6. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТОРУ

6.1. Инвестиционная привлекательность проекта

6.2. Требуемый объем инвестиций _____ тыс. USD

6.3. Предоставление инвестору

- | | |
|---------------------------------------|--|
| Прав приобретения до _____ % акций | Доли выпущенной продукции до _____ % |
| Доли от объема продаж до _____ % | Доли от объема полученной прибыли до _____ % |
| Других прав (указать конкретно) _____ | |

6.4. Искомая форма участия (нужное отметить v):

- | | |
|---|--|
| ☐ прямые инвестиции в основные фонды и средства производства | ☐ создание совместного производства |
| ☐ совместные капиталовложения | ☐ компенсационная сделка |
| ☐ финансовые инвестиции | ☐ другая (указать) _____ |

6.5. Возврат инвестиций (в месяцах с момента поступления)

Начало возврата _____ Окончание выплат _____

7. ГАРАНТИИ ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ И РИСКИ

7.1. Обеспечение возврата инвестиций

(нужное отметить v):

- | | |
|---|---|
| ☐ государственные гарантии | ☐ передача прав на (перечислить) _____ |
| ☐ залог активов | |
| ☐ банковские гарантии | |
| ☐ страхование | ☐ другое (указать) _____ |

7.2. Имеется решение органов власти и управления о поддержке (нужное отметить v):

- | | |
|--|---------------------------------------|
| ☐ государственных | ☐ региональных |
| ☐ местных | ☐ других _____ |

7.3. Риски по проекту (указать конкретно): _____

7.4. Меры по предупреждению и уменьшению рисков (указать конкретно): _____

8. ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ, РЕАЛИЗУЮЩЕМ ПРОЕКТ

8.1. Полное и сокращенное наименование _____

8.2. Организационно-правовая форма _____

8.3. Форма собственности (нужное отметить v):

- | | |
|--|---|
| ☐ государственная | ☐ общественных организаций |
| ☐ муниципальная | ☐ частная |
| ☐ смешанная | ☐ другая _____ |

1. Законы, постановления Правительств стран Содружества, Межгосударственные соглашения СНГ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (статьи, регулирующие инвестиционную и лизинговую деятельность). Часть I, 1995. Часть II, 1996.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99. № 39-ФЗ.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции"» от 07.01.99. № 19-ФЗ.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О лизинге» от 29.10.98. № 164-ФЗ.
5. Федеральный закон Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.99. № 160-ФЗ.
6. Закон Азербайджанской Республики «Об инвестиционной деятельности» от 13.01.95. № 952.
7. Закон Республики Армения «Об иностранных инвестициях» от 31.07.94. № с-1093-1-Зр-115.
8. Закон Республики Беларусь «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь» от 16.06.93. № 2416-ХП.
9. Закон Республики Грузия «Об иностранных инвестициях» от 25.07.91.
10. Закон Республики Казахстан «Об иностранных инвестициях» от 27.12.94. № 266-ХП.
11. Закон Республики Кыргызстан «О концессиях и иностранных концессионных предприятиях в Республике Кыргызстан» от 06.03.92. № 850.

12. Закон Республики Таджикистан «Об иностранных инвестициях в Республике Таджикистан» от 10.03.92. № 554.
13. Закон Туркменистана «Об инвестиционной деятельности в Туркменистане» от 19.05.92.
14. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях и гарантиях деятельности иностранных инвесторов» от 05.05.94. № 1052-ХП.
15. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.91. № 1560 XII.
16. Постановление Правительства Российской Федерации «О дополнительном стимулировании частных инвестиций в Российской Федерации» от 01.05.96. № 534.
17. Постановление Правительства Российской Федерации «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» от 29.06.95 № 633.
18. Постановление Правительства Российской Федерации «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 гг.» от 21.07.97. № 915.
19. Конвенция ЮНИДРУА «О международной финансовой аренде (лизинге)». Оттава. 1998.
20. Соглашение «О сотрудничестве в области инвестиционной деятельности». Ашгабад. 1993.
21. Конвенция «О защите прав инвесторов». Москва. 1997.
22. Конвенция «О межгосударственном лизинге». Москва. 1998.

2. Национальная и международная статистика

23. Россия и страны СНГ 2000. — М.: Госкомстат России, 2001.
24. Российский статистический ежегодник, 1995—2000. — М.: Госкомстат России, 1996-2001.
25. Социально-экономическое положение России, 1996—2000. — М.: Госкомстат России, 1997—2001.
26. Социальное положение и уровень жизни населения России, 1999—2000. — М.: Госкомстат России, 2000—2001.
27. Финансы России 1999. — М.: Госкомстат России, 2000.
28. Народное хозяйство Российской Федерации, 1993—2000. — М.: Госкомстат России, 1994—2001.

29. Внешнеэкономические связи Российской Федерации, 1994—2000. — М.: Госкомстат России, 1994—2000.

30. Промышленность Российской Федерации, 2000. — М.: Госкомстат России, 2001.

31. Статистический ежегодник СНГ, 1997—2000. — М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 1997—2001.

32. Статистика СНГ, 1997—2001. — М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 1997—2001.

33. Экономика стран СНГ в 1996—2000 г. (по данным национальных статистических служб). Экспресс-доклад. — М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 1997—2001.

34. Экономический вестник Содружества 2000. — М.: Исполнительный комитет СНГ, 2001.

35. Содружество. Информационный вестник Совета Глав Государств и Совета Глав Правительств СНГ, 1999—2001. — Минск: Исполнительный комитет СНГ.

36. Labour Force Statistics, 1971—1991. OECD. — Paris, 1997.

37. Statistical Yearbook for Latin America and Caribbean, 1995. United Nations. — New York, 1996.

38. United Nations Commodities Data Base. GATT. — Geneva, 1999.

39. World Debt Tables, 1996—1997. World Bank. Washington D. C., 1997.

40. Year Book of Labour Statistics. International Labour Organisation. — Geneva, 1999.

3. Книги, монографии, специальные исследования

41. Андрианов В. Д. Россия — экономический и инвестиционный потенциал. — М., 1999. — 663 с.

42. Беренс В., Хавранек П. М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ.; перераб. и доп. изд. — М.: Инфра-М, 1995. — 342 с.

43. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. — М.: Банки и биржи, 1997. — 317 с.

44. Бланк И. В. Инвестиционный менеджмент. — Киев: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. — 447 с.

45. Васильев В. А., Кормнов Ю. Ф. и др. Внешнеэкономические связи России: Вып. 13-14. Совершенствование экономических отношений России со странами Ближнего Зарубежья. — М.: ВНИИВС. МЦНТИ, 1995.

46. Вашанов В. А., Исингарин И. К., Исламова Г. Р. Экономическая эффективность интеграции. — М.: МЭК, РИА Новости, 1998. — 37 с.

47. Глазьев С. Ю., Львов Д. С., Фетисов Г. Г. Эволюция технико-экономических структур: возможности и границы централизованного регулирования. — М.: Наука, 1992. — 208 с.

48. Инвестиции и предпринимательство в Украине / Под ред. О. М. Москоуленко. — Киев.: Национальная академия наук Украины. 1996. — 175 с.

49. Каримов Ислам. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. — М., 1997. — 197 с.

50. Комаров В. В., Лещенко М. И., Гриненко Н. А. Инновационно-инвестиционная стратегия стран СНГ. — М.: ГИНФО, 2001. — 344 с.

51. Международные правовые основы иностранных инвестиций в России / Под ред. Е. Г. Ясина. — М.: Юридическая литература, 1995. — 287 с.

52. Назарбаев Н. А. Рынок и социально-экономическое развитие. — М.: Экономика, 1994. — 168 с.

53. Строев Е. С., Бляхман Л. С., Кротов М. И. Экономика СНГ накануне третьего тысячелетия. — Санкт-Петербург: Наука, 1998. — 579 с.

54. United Nations Conference on Trade and Development, "World Investment Report", 1996, 1997, 1998, 1999, 2000. — N. Y. and Geneva.

55. Материалы Исполнительного комитета Содружества Независимых Государств.

56. Материалы Министерства экономики Российской Федерации.

57. Материалы Министерства Российской Федерации по делам Содружества Независимых Государств.

58. Материалы Государственного комитета Российской Федерации по статистике.

59. Материалы Межгосударственного статистического комитета Содружества Независимых Государств.

Комаров Вячеслав Владимирович

ИНВЕСТИЦИИ И ЛИЗИНГ В СНГ

Заведующая редакцией *Н.Ф. Карпычева*

Художественный редактор *Г.Г. Семенова*

Технический редактор *В.Ю. Фотиева*

Корректоры *Т.М. Васильева, Г.В. Хлопцева*

Обложка художника *В.Ю. Яковлева*

ИБ № 4379

Лицензия ЛР № 010156 от 29.01.97

Сдано в набор 03.08.2001. Подписано в печать 31.10.2001

Формат 60×88¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.

Усл. п.л. 25,97. Уч.-изд. л. 23,15. Тираж 2000 экз.

Заказ № 3270. «С» 196

Издательство «Финансы и статистика»

101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (095) 925-35-02. Факс (095) 925-09-57

E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>

ГУП "Великолукская городская типография"

Комитета по средствам массовой информации и связям
с общественностью администрации Псковской области

182100, Великие Луки, ул. Полиграфистов, 78/12

Тел./факс: (811-53) 3-62-95

E-mail: VTL@MART.RU