



*Руководство по наилучшей
практике в области
формирования позитивного
делового и инвестиционного
климата*

ОБСЕ



Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) представляет собой общеевропейскую организацию по вопросам безопасности, объединяющую 55 государств – участников на территории от Ванкувера до Владивостока. Согласно главе VIII Устава Организации Объединенных Наций, ОБСЕ имеет статус регионального соглашения и является важным инструментом раннего предупреждения, предотвращения конфликтов, урегулирования кризисных ситуаций и постконфликтного восстановления в своем регионе. В сферу ее ведения входит широкий круг вопросов безопасности, таких как контроль за соблюдением прав человека, контроль над вооружениями, меры по укреплению доверия и безопасности, улучшение положения национальных меньшинств, процессы демократизации, стратегии поддержания законности, борьба с терроризмом, а также экономическая и природоохранная деятельность.

Материалы данной публикации носят исключительно информационный характер. ОБСЕ стремится обеспечить точность и полноту содержания данной публикации, однако выраженные в ней мнения, выводы, толкования и заключения отражают точку зрения авторов публикации и исследователей и могут не совпадать с официальной позицией ОБСЕ и входящих в нее государств. ОБСЕ не несет ответственности за убытки, которые могут возникнуть вследствие использования содержащейся в данной публикации информации.

Контактные данные: Бюро Координатора деятельности ОБСЕ
в области экономики и охраны окружающей среды
Kärntner Ring 5-7
A-1010 Vienna, Austria
Тел.: +43 1 514 36 295
pm-ceeaa@osce.org

© 2006 Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ); www.osce.org
ISBN-10: 3-9502218-1-6
ISBN-13: 978-3-9502218-1-7

Все права защищены. Запрещается воспроизведение, введение в информационно-поисковую систему или распространение в любой форме и любыми средствами, в том числе электронными, механическими, фотокопировальными, записывающими или иными, любых частей данной публикации без предварительного письменного разрешения издателей.

Верстка и набор: red hot 'n' cool, Вена

Содержание

6	<i>Предисловие</i>
8	<i>Выражение признательности</i>
10	<i>Список текстовых вставок, рисунков и таблиц</i>
12	<i>Введение</i>
13	История вопроса
13	В чем отличие Руководства?
14	Методология
14	Как работать с Руководством
15	Краткое содержание Руководства
18	<i>Глава 1. Значение благоприятного делового и инвестиционного климата</i>
19	Что такое „деловой и инвестиционный климат“?
19	Значение благоприятного делового и инвестиционного климата
20	Последствия неблагоприятного делового климата
20	Значение ПИИ
22	Ирландское „экономическое чудо“
25	Выводы и рекомендации
26	<i>Глава 2. Благоприятная политическая и правовая среда – ключевой фактор формирования устойчивого инвестиционного климата</i>
27	Значение политического окружения и определение ключевых условий деятельности
28	Обеспечение безопасности
28	Защита и гарантии прав инвесторов
30	Стабильность законодательной среды
32	Транспарентность
34	Сокращение коррупции
38	Надлежащее управление
40	Выводы и рекомендации
42	<i>Глава 3. Значение макроэкономической стабильности и экономического роста для делового и инвестиционного климата</i>
43	Значение стабильного макроэкономического окружения
43	Макроэкономические показатели и их значение для инвесторов
47	Аргументы в пользу открытой экономики
47	Значение диверсификации экономики для стран с преобладающим развитием добывающего сектора
50	Формирование устойчивой макроэкономической среды
51	Выводы и рекомендации

52 ***Глава 4. Мероприятия и политика правительства, необходимые для совершенствования делового климата***

- 53 Улучшение делового климата
- 53 Налоговая политика
- 57 Политика в сфере занятости и гибкость рынка труда
- 58 Реформирование рынка труда в странах ОБСЕ
- 59 Инвестиции в инфраструктуру
- 63 Инвестиции в человеческий капитал
- 64 Международная и региональная интеграция
- 66 Приватизация государственных предприятий
- 70 Выводы и рекомендации

74 ***Глава 5. Значение нормативно-правового регулирования и правоприменения для экономического развития***

- 75 Права и свободы в области частной собственности
- 75 Защита от некомпенсируемого изъятия собственности
- 77 Регулирование и размывание имущественных прав и возможностей для предпринимательской деятельности
- 80 Недвижимое имущество
- 82 Договорные права и свободы
- 83 Формы ведения предпринимательской деятельности
- 84 Корпоративное управление
- 87 Движимое имущество и обеспеченные сделки
- 88 Законодательство о несостоятельности и банкротстве
- 89 Рынки капитала
- 90 Законодательство и политика в области банковской деятельности
- 92 Репатриация прибыли и капитала
- 93 Валютное регулирование
- 93 Законодательство и политика в области конкуренции
- 95 Законодательство об интеллектуальной собственности и электронной торговле
- 102 Государственные закупки
- 103 Обеспечение исполнения законодательства и защита частных прав
- 106 Двусторонние инвестиционные соглашения между государствами
- 107 Выводы и рекомендации

118 ***Глава 6. Меры по продвижению инвестиций***

- 119 Продвижение инвестиций
- 119 Агентства по продвижению инвестиций (АПИ)
- 125 Меры по стимулированию инвестиций
- 125 Фискальные и финансовые методы привлечения инвестиций
- 127 Меры по привлечению инвестиций в экономически неблагополучные регионы
- 128 Свободные и особые экономические зоны (ОЭЗ)

129	Промышленные парки
133	Инвестиционные гарантии и страхование от политических рисков
135	Выводы и рекомендации
138	<i>Глава 7. Развитие малого и среднего предпринимательства</i>
139	Важность развития МСП
140	Влияние МСП на развитие экономики
141	Ослабление влияния МСП в связи с существованием неформальной экономики
142	Реализация потенциала МСП посредством улучшения делового климата
143	Формирование благоприятных политических условий для МСП
144	Снижение административно-правового давления на МСП
145	Меры по устранению специфических барьеров на пути развития МСП
146	Программы государственной поддержки развития МСП
147	Налоговые льготы для МСП
147	Развитие культуры предпринимательства и человеческого капитала в области МСП
149	Проблема доступа к финансам для МСП
149	Альтернативные механизмы финансирования МСП
153	Доступ к услугам поддержки предприятий
158	Доступ к рынкам для МСП и развитие „кластеров“
161	Выводы и рекомендации
164	<i>Глава 8. Устойчивое развитие и улучшение делового и инвестиционного климата</i>
165	Значение устойчивого развития
165	Защита окружающей среды
167	Социальное развитие
167	Корпоративная социальная ответственность (КСО)
168	КСО и государственный сектор
168	Кодексы профессиональной этики
169	Экономическое обоснование КСО
171	Выводы и рекомендации
173	<i>Приложение</i>
177	<i>Библиография</i>
184	<i>Глоссарий</i>
188	<i>Список сокращений</i>

Предисловие

Я с удовольствием представляю настоящее „Руководство ОБСЕ по наиболее успешной практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата“. Руководство было разработано по запросу государств – участников ОБСЕ, считающих, что Организация должна способствовать расширению доступа к информации и обмену наиболее успешным опытом в сфере инвестиционной деятельности и развития малых и средних предприятий (МСП).

В полном соответствии со своей концепцией всеобъемлющей безопасности ОБСЕ считает содействие формированию позитивного инвестиционного климата одним из приоритетных направлений своей деятельности в сфере экономики и охраны окружающей среды. Для многих стран – участниц ОБСЕ прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются самым крупным источником внешнего финансирования, и особенно важную роль они играют для стран ОБСЕ с развивающейся и переходной экономикой. Благодаря ПИИ могут создаваться рабочие места, повышаться производительность труда и передаваться профессиональные знания и технологии, а поскольку ПИИ стимулируют развитие экспорта, они также способствуют долгосрочному экономическому развитию. Продуманная инвестиционная политика, которая сознательно направлена на привлечение ПИИ, стимулирование внутренних инвестиций и развитие сектора МСП, является надежным фундаментом для устойчивого экономического роста.

В Руководстве изложены ключевые концепции и приведены примеры наиболее успешной практики тех стран ОБСЕ, которые в последние годы добились значительного прогресса в улучшении своего инвестиционного климата и обеспечения экономического развития. Их опыт и примеры наиболее успешной практики имеют неоценимое значение для тех стран, которые хотели бы последовать их примеру.

В публикации рассматриваются основные условия формирования позитивного и динамично развивающегося делового и инвестиционного климата: здоровая и стабильная политическая, экономическая и нормативно-правовая среда в сочетании с надлежащим управлением, прозрачностью, предсказуемостью и экономической открытостью. В Руководстве также подчеркивается необходимость наличия минимального свода регулирующих норм, в рамках которых должны решаться вопросы конкуренции, приватизации, налогообложения, таможенного режима, трудовых ресурсов, образования, финансовых систем и физической инфраструктуры. Отдельная глава посвящена вопросам законодательства и регулирования, поскольку они играют решающую роль в создании условий, способствующих привлечению инвестиций и активизации предпринимательской деятельности. К числу рассматриваемых здесь вопросов относятся имущественное и договорное право, защита от экспроприации, корпоративное управление, репатриация прибыли и законодательство о несостоятельности и банкротстве.

В Руководстве речь идет и о вопросах политики, имеющих непосредственное отношение к развитию малого и среднего предпринимательства, таких как доступ к финансированию, рынкам, технологии и профессиональным знаниям, а также к услугам поддержки предпринимательства. Наконец, Руководство обращает внимание на значение устойчивого развития и подчеркивает, что также необходимо уделять соответствующее внимание социальным и экологическим аспектам, с тем чтобы проводимая политика получила сбалансированное развитие в долгосрочной перспективе.

Я искренне надеюсь, что настоящее Руководство будет полезно для тех, кто занимается вопросами разработки и реализации экономической политики и стремится развивать новые ее направления, новые стратегии и структуры, направленные на улучшение условий для привлечения инвестиций и развития предпринимательской деятельности в своих странах. Я также надеюсь, что эта публикация станет стимулом для развития диалога и сотрудничества не только между странами – участницами ОБСЕ, но и между органами государственной власти и другими заинтересованными сторонами, по вопросам содействия экономическому развитию за счет формирования позитивного инвестиционного и делового климата.



Бернар Снуа
Координатор экономической и экологической
деятельности ОБСЕ

Выражение признательности

ОБСЕ выражает особую благодарность группе специалистов, подготовивших данное Руководство: старшему специалисту по инвестициям и руководителю группы **Барри Колодкину**, специалисту по развитию малого и среднего предпринимательства **Ольге Моревой** и специалисту по коммерческому праву, адвокату **Шону Н. Салливану**.

ОБСЕ также выражает признательность Организации экономического сотрудничества и развития, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, Международной организации по миграции, Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы и Комиссии Европейского союза. Благодарим также следующих лиц, предоставивших данные и комментарии в период подготовки Руководства:

Независимые эксперты:

София Айсагалиева, исполнительный директор, Форум предпринимателей Казахстана
Нико Орвелашвили, главный эксперт по экономическим вопросам, Грузинский институт экономического развития

Николай Платонов, заместитель начальника отдела услуг и инвестиций, Департамент торговых переговоров, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации

Джонатан Коппель, старший экономист, отдел инвестиций, управление по финансам и предпринимательству, ОЭСР

Антонио Фанелли, главный управляющий, Соглашение об инвестициях в страны Юго-Восточной Европы, ОЭСР

Калман Калотаи, отдел по инвестициям, технологии и развитию предприятий, ЮНКТАД

ОБСЕ:

Нина Линдроос-Кополо, руководитель проекта, Бюро Координатора экономической и экологической деятельности ОБСЕ

Алексей Стукало, заместитель координатора, Бюро Координатора экономической и экологической деятельности ОБСЕ

Сергий Руснак, специалист по вопросам экономического развития, координатор проектов ОБСЕ на Украине

Тигран Сукиасян, старший референт по экономическим вопросам, представительство ОБСЕ в Ереване

Ина Юрасин, практикант, Бюро Координатора деятельности ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды

ОБСЕ благодарит также всех, кто прислал ответы на вопросник для Руководства: агентства по продвижению инвестиций и развитию Мальты, Словакии, Словении, Кыргызстана, Казахстана, Албании, Черногории и бывшей югославской Республики Македонии; представительство МФК в Таджикистане; Фонд „Евразия“ (Таджикистан); Литовское агентство развития (Литва); представительство МФК/ФИАС в России; Ресурсный центр МСП (Россия); Министерство иностранных дел Республики Казахстан; Фонд „Евразия“ (Казахстан); Западно-Казахстанский фонд поддержки МСП (Казахстан); Ассоциацию МСП Казахстана; Национальное агентство развития МСП Словакии; Фонд „Открытое общество – Грузия“; Программу БАС ЕБРР (Грузия); Фонд „Евразия“ (Грузия); Фонд „Евразия“ (Кыргызстан) и ряд независимых экспертов.

ОБСЕ благодарит Ольгу Мореву за редактирование русской версии Руководства.

Проект осуществлен при финансовой поддержке делегаций Бельгии и Соединенных Штатов Америки в ОБСЕ.

Список текстовых вставок

24	1.1	Экономический прогресс в странах Балтии: что можно перенять восточным соседям
36	2.1	Успехи Эстонии в деле создания независимой судебной системы
37	2.2	Борьба с коррупцией в Азербайджане
45	3.1	Формирование открытой экономики в странах с развивающейся и переходной экономикой – участницах ОБСЕ: восточноазиатская или латиноамериканская модель?
46	3.2	Успехи Турции в сфере макроэкономического развития
49	3.3	Меры правительства Казахстана по диверсификации экономики
53	4.1	Влияние условий делового окружения на деятельность частных компаний
56	4.2	Наведение порядка в таможенной сфере – разумное вложение государственных средств
60	4.3	Транспорт: в центре внимания ОБСЕ в 2006 году
62	4.4	Автодорожная инфраструктура Венгрии
66	4.5	Соглашения об инвестициях
81	5.1	Решение проблемы нехватки земли для коммерческого и промышленного использования
92	5.2	Либеральная политика в отношении репатриации доходов и капитала в отдельных странах ОБСЕ
103	5.3	Электронные государственные закупки в Румынии
120	6.1	“ЧехИнвест” – одно из ведущих агентств по продвижению инвестиций в Восточной Европе
124	6.2	Продвижение инвестиций в регионы Украины в соответствии с международными стандартами
127	6.3	Городские предпринимательские зоны в Соединенных Штатах Америки
129	6.4	Наиболее успешная практика развития свободных экономических зон на примере „Эгейской свободной зоны”
130	6.5	Пример общественно-частного партнерства в развитии промышленных зон в г. Нью-Йорк
131	6.6	Индустриальные парки в Чешской Республике и в Венгрии
132	6.7	Промышленные парки в Румынии и Сербии
134	6.8	Деятельность МИГА в Москве
144	7.1	Политика в сфере развития МСП в Казахстане
150	7.2	Поддержка добровольных фермерских ассоциаций в Туркменистане со стороны ОБСЕ
152	7.3	Денежные переводы мигрантов как источник венчурного капитала для МСП на примере портала „Силикон-Армения“
154	7.4	Примеры деятельности центров поддержки предпринимательства
155	7.5	Начало деятельности бизнес-инкубатора в Горисе, Армения
156	7.6	Оксфордские инновационные центры, Соединенное Королевство
157	7.7	Российский Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСРМП)
158	7.8	Взаимодействие транснациональных корпораций и МСП в России
179	7.9	Развитие „кластеров“ МСП на Украине
166	8.1	Возможности для инвестирования в природоохранную деятельность в России
167	8.2	Принципы „Глобального соглашения“ Организации Объединенных Наций
170	8.3	Социальная ответственность и малые предприятия в Турции

Список рисунков и таблиц

- 35 Рисунок 2.1 Коррупционные издержки как доля от корпоративных доходов
- 65 Рисунок 4.1 Рост ПИИ после вступления в ВТО, Болгария
- 65 Рисунок 4.2 Рост ПИИ после вступления в ВТО, Эстония
- 139 Рисунок 7.1 Наиболее эффективные способы преодоления бедности
- 141 Рисунок 7.2 Вклад в обеспечение занятости и ВВП: сектор МСП и неформальный сектор экономики
- 143 Рисунок 7.3 Условия, необходимые для успешного развития МСП
- 145 Рисунок 7.4 Размеры ежегодных административных расходов на одного работника в частных компаниях
-
- 21 Таблица 1.1 Десять ведущих стран – участниц ОБСЕ по объему ПИИ в процентном отношении к ВВП в 2004 году
- 35 Таблица 2.1 Показатели восприятия коррупции согласно Индексу „Транспэрэнси интернэшнл“ за 2005 год в первой и последней пятерке стран – участниц ОБСЕ по уровню ВВП на душу населения
- 104 Таблица 5.1 Обеспечение исполнения договоров в странах Восточной и Центральной Европы и Центральной Азии
- 140 Таблица 7.1 Ключевые показатели развития МСП в развитых странах
- 140 Таблица 7.2 Средний показатель развития МСП в странах с переходной экономикой
- 153 Таблица 7.3 Типовые услуги, предоставляемые центрами поддержки предпринимательства



ИмиджАфтер

Введение

„Мы признаем, что реформирование условий экономической деятельности является для организаций - доноров и правительств одним из важнейших вопросов в глобальной повестке дня в области развития“.

Комитет организаций – доноров по развитию малого предпринимательства, Международная конференция по реформированию условий экономической деятельности (Каир, 29 ноября – 1 декабря 2005 года), Итоговый документ конференции.

История вопроса

В 2004 году, в период председательства Болгарии в ОБСЕ, Организация уделяла особое внимание проблеме наращивания институционального и человеческого потенциала в интересах экономического развития и сотрудничества. В центре внимания находились прежде всего вопросы привлечения внешних и внутренних инвестиций, развития сектора малого и среднего предпринимательства (МСП) и наращивания человеческого капитала. На 12-м Экономическом форуме ОБСЕ и на подготовительном семинаре в Дублине обсуждался вопрос о том, какое значение имеет формирование позитивного делового климата для стран, стремящихся привлечь инвестиции и развивать сектор МСП. Участники дискуссии согласились, что к числу основных факторов, определяющих благоприятный климат для предпринимательства, относятся безопасность и сотрудничество (на региональном уровне), макроэкономическая стабильность, в основе которой лежат обоснованная экономическая политика, надлежащее управление и верховенство закона, достаточный институциональный и человеческий потенциал, а также – причем далеко не в последнюю очередь – хорошо развитая финансовая и физическая инфраструктура. ОБСЕ было предложено активизировать свою работу с представителями правительственных организаций и ведущими политиками по вопросам формирования благоприятного делового и инвестиционного климата, в частности путем содействия становлению стимулирующей инвестиции и предпринимательство правовой и институциональной базы, распространения методов надлежащего управления и наилучшей практики, направленной на ускорение развития предпринимательства (в частности МСП), а также путем оказания помощи странам, нуждающимся в создании необходимой инфраструктуры. В ответ на принятые на Форуме рекомендации и в развитие положений “Стратегического документа ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды” Организация приняла решение подготовить настоящее Руководство, цель которого – содействовать распространению наиболее успешного опыта и обмену информацией. При всем существующем объеме серьезных публикаций по вопросам совершенствования делового и инвестиционного

климата, данное Руководство ставит своей задачей предложить практические решения с учетом конкретных потребностей развивающихся стран и стран переходной экономикой, участвующих в ОБСЕ.

В чем отличие Руководства?

Настоящее Руководство имеет ряд отличий от других публикаций, посвященных прямым иностранным инвестициям (ПИИ), развитию МСП и реформированию делового климата, которые подготовлены такими широко известными организациями, как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирный банк, Международная финансовая корпорация (МФК), Консультативная служба по иностранным инвестициям (ФИАС), Многостороннее инвестиционное гарантийное агентство (МИГА), Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Все эти организации накопили огромный опыт, ресурсы и знания в данных областях. Цель Руководства – не повторять то, что уже сказано ведущими специалистами, а рассмотреть основные концепции, разработанные этими организациями, и рекомендовать государствам – участникам ОБСЕ те подходы, которые успешно прошли испытание практикой. Идея данной публикации заключалась в том, чтобы подготовить для тех, кто занимается разработкой экономической политики, убедительный и удобный для использования свод основных концепций и примеров наилучшей практики. Кроме того, следует отметить следующие особенности Руководства:

1. В центре его внимания находятся страны – участницы ОБСЕ, и в частности члены Содружества Независимых Государств (СНГ).
2. В отличие от узкоспециальных изданий настоящее Руководство уделяет основное внимание практическим рекомендациям, понятным не только для специалистов и ученых, но и в целом для разработчиков экономической

политики, государственных служащих и лиц, формирующих общественное мнение.

3. Не претендуя на обязательность к исполнению, Руководство предлагает рекомендации в области разработки и реализации экономической политики на примере тех стран – участниц ОБСЕ, которые в последние годы добились значительных успехов в области улучшения делового климата и экономического развития.

Методология

Многие публикации, посвященные экономическому развитию, рассматривают стимулирование ПИИ и развития МСП как отдельные, не связанные между собой, вопросы. Однако как ПИИ, так и МСП являются двумя важнейшими катализаторами экономического роста и занятости, производя взаимный положительный эффект, и наоборот – улучшение делового и инвестиционного климата способствует как привлечению ПИИ, так и развитию МСП. Именно поэтому оба эти вопроса нашли свое отражение в настоящем Руководстве.

За общие вопросы подготовки Руководства отвечало Управление Координатора деятельности ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды. Группа специалистов, работавших над Руководством, изучила литературу по вопросам улучшения делового и инвестиционного климата, опубликованную ведущими международными и донорскими организациями. С целью обсуждения Руководства и обмена мнениями члены группы провели рабочие встречи с представителями ОЭСР, Комиссии Европейского союза (ЕС), ЮНКТАД и ЮНИДО. В ходе работы группа также собрала предварительные данные путем рассылки вопросника в агентства по продвижению инвестиций, в агентства развития МСП и в представительства ОБСЕ в странах Восточной и Юго-Восточной Европы, Южного Кавказа и Центральной Азии. Первоначальный вариант Руководства обсуждался на рабочем совещании в Вене в марте 2006 года с участием группы специалистов из стран СНГ и Центральной Азии. Кроме того, он был передан на рассмотрение

внешних рецензентов. В итоге значительная часть полученных рекомендаций нашла свое отражение в Руководстве (см. также Приложение).

Как работать с Руководством

Цель Руководства – помочь государствам, прежде всего входящим в регион ОБСЕ, разработать новые подходы к улучшению своего делового и инвестиционного климата. Руководство предназначается в первую очередь для тех, кто занимается разработкой политики и играет активную роль в сфере бизнеса и инвестиций в странах ОБСЕ, и предлагает анализ наиболее эффективных и новаторских подходов в сфере экономической политики, а также примеры из наиболее успешной практики стран – участниц ОБСЕ. Руководство оставляет в стороне обсуждение технических аспектов мер по улучшению делового климата и предлагает рекомендации, основанные на опыте конкретных стран, а также ссылки на имеющиеся информационные ресурсы с целью мотивировать читателя к проведению собственных исследований в данной области.

Читателю настоящего издания необходимо помнить о том, что универсальной схемы привлечения инвестиций не существует: каждая страна, в зависимости от конкретных условий и обстоятельств, должна выработать собственную стратегию с учетом имеющихся в этой стране ресурсов и потребностей. Страновые сопоставления, которые можно найти в Руководстве, не имеют целью выделить ту или иную страну как наиболее или наименее прогрессивную в плане формирования благоприятного делового климата. Задача состоит скорее в том, чтобы поднять на новый уровень понимание важности позитивного делового и инвестиционного климата, и того, что каждая страна, прилагая усилия к его улучшению, может добиться экономического процветания.

После выхода публикации в свет в мае 2006 года, предлагается провести на ее основе специальные региональные и национальные семинары, ко-

торые позволят заинтересованным политикам, практикам и специалистам более детально обсудить конкретные вопросы, затронутые в Руководстве. Такие семинары призваны помочь их участникам не только ознакомиться с хорошо себя зарекомендовавшей практикой работы в других странах, но и обсудить, как описанные в Руководстве меры можно адаптировать или доработать с учетом конкретной экономической ситуации в той или иной стране, а также определить ключевые меры по улучшению делового и инвестиционного климата в своих странах.

Настоящее Руководство и последующие семинары также помогут заложить основу для будущего диалога и сотрудничества между различными государственными учреждениями и другими заинтересованными сторонами и будут непосредственно способствовать обмену информацией между государствами, входящими в регион ОБСЕ, по проблемам эффективной (равно как и менее эффективной) политики и практики привлечения инвестиций и развития предпринимательства.

Краткое содержание Руководства

Глава 1, развивая положения Вводной главы, демонстрирует значение делового и инвестиционного климата для любой отдельно взятой страны и отмечает, что государства – участники ОБСЕ (и в частности страны Центральной и Восточной Европы), в которых наиболее динамично улучшается деловой климат, в последние годы достигли и более высокого прироста ПИИ и ВВП. Особый акцент сделан на той роли, которую ПИИ играют в экономическом развитии стран, а также на возможности привлечения ПИИ в развивающиеся страны. К примеру, в 2004 году в развивающиеся страны были направлены 42 процента от мирового объема ПИИ.

Развивающиеся страны, которые хотят увеличить объемы ПИИ и ускорить темпы экономического роста, могут использовать опыт ирландского „экономического чуда“, когда либерализация торговли, справедливая и простая система налогообложения, диалог между государственным и частным секторами, развитие инфраструктуры и целенаправленное привлечение инвестиций способствовали превращению Ирландии в наиболее динамично развивающуюся экономику Европы. Полезными примерами служат также политические меры и программы, реализуемые государствами Балтии. В конце главы делается вывод о том, что роль правительства заключается не в управлении экономикой и вмешательстве в развитие рынка, а в создании условий, стимулирующих успешное развитие предприятий в результате позитивного делового климата. Это особенно важно для стран, не имеющих природных ресурсов для развития добывающих отраслей. Совершенствование делового и инвестиционного климата представляет собой лучшее из возможных решений, и этого можно добиться при наличии у правительства политической воли.

В главе 2 рассматривается вопрос политической стабильности как важнейшего фактора для привлечения ПИИ и содействия развитию предпринимательства. Инвесторов отпугивают риски, связанные с отсутствием безопасности и стабильности, и привлекают повышение прозрачности в принятии решений и надлежащее управление. В главе рассматривается также ряд мер по защите прав инвесторов и стабилизации правовой среды.

Любая страна или регион, стремящиеся привлечь инвестиции, должны создавать у потенциальных инвесторов ощущение предсказуемости и стабильности. В главе 2 рассматриваются негативные последствия коррупции для инвестирования и деловой активности и обсуждаются практические меры по борьбе с коррупцией, в том числе меры, рекомендованные в брошюре ОБСЕ „Как бороться с коррупцией“.

В главе 3 анализируется следующий фактор, имеющий большое значение для инвесторов, – благоприятные макроэкономические условия.

Макроэкономическая стабильность и рост ВВП являются ключевыми факторами для роста объемов инвестиций. В Руководстве рассматриваются преимущества либерализации экономики и выбора „открытой“ экономической модели, подобной той, которая принята в большинстве стран Восточной Азии, в отличие от более закрытой модели, выбранной рядом стран Латинской Америки. В качестве одного из успешных примеров либерализации экономики приводится опыт Турции. В заключение в главе подчеркивается необходимость экономической диверсификации для стран, ориентирующихся на добывающую промышленность, и дается рекомендация развивать такие направления макроэкономической политики, как разработка стратегии правительства на среднесрочную перспективу, проведение продуманной фискальной политики, оказание мощной политической поддержки внешней торговле и содействие притоку международного капитала.

В главе 4 рассматривается комплекс мер, способствующих улучшению делового климата, в частности, дается обзор преимуществ более простых и справедливых систем налогообложения. Снижение налоговой нагрузки в целом и упрощение налогового администрирования являются, как правило, более эффективным стимулом для экономического развития, нежели сложные системы налоговых преференций и льгот, по аналогии с теми, которые уже предоставляются инвестору в какой-либо конкретной стране и отрасли. Более того, если налоговый режим и способен повлиять на выбор иностранным инвестором страны в рамках определенного региона, налоговые льготы могут и не привлечь инвесторов из других, более конкурентных, регионов в страны Восточной Европы или Центральной Азии. Сама по себе „налоговая конкуренция“ может быть особенно неэффективна, если в стране не уделяется достаточного внимания позитивному деловому климату в целом. Еще одним важным элементом стратегии обеспечения экономического роста является гибкость рынка труда. В качестве поучительного примера приводится реформа рынка труда, проведенная в Словацкой Республике в 2003 году. В главе даются рекомендации по инвестированию средств в развитие человеческого капитала и инфраструктуры, и прежде всего транс-

портной инфраструктуры как ключевого элемента социального и экономического развития, ставшей темой для обсуждения 14-го Экономического форума ОБСЕ. В заключение в главе рассматривается вопрос о приватизации предприятий, находящихся в государственной собственности, в результате чего государство из участника экономической деятельности превращается в независимый регулирующий и стимулирующий орган. Процесс приватизации должен быть прозрачным и открытым для зарубежных и отечественных соискателей, и его следует проводить без наложения последующих обязательств на приватизированное предприятие, которые ставят под угрозу его рентабельность.

В главе 5 обсуждается роль нормативно-правовых систем в реализации экономической политики. В условиях здорового делового климата закон признает, защищает и определяет права и обязательства сторон в отношении собственности на землю, личной собственности и исполнения договорных условий. Законодательство о конкуренции также представляет собой важный инструмент, при помощи которого правительство может содействовать повышению экономической эффективности и обеспечивать условия, при которых в качестве движущего механизма выступали бы силы рынка. Зрелый деловой и инвестиционный климат характеризуется благоприятными условиями для привлечения и доступности капитала – как заемного, так и собственного – для открытия и расширения бизнеса. Нормативно-правовая система может способствовать этому посредством регулирования прав и обязанностей акционеров компаний, управления и структурирования рынков капитала, а также путем эффективного и своевременного обеспечения прав кредиторов. Эти и другие аспекты нормативно-правовой системы требуют не только принятия разумных законов и нормативных актов. Качество обеспечения коммерческих прав и обязательств в стране в рамках сильной и независимой судебной системы и альтернативных методов разрешения споров, таких, каким является арбитраж, – это еще один важный фактор устойчивого улучшения делового климата.

В главе 6 рассматривается роль агентств по продвижению инвестиций и основные направления их

деятельности, а именно продвижение соответствующей политики, создание странового имиджа, привлечение инвестиций и предоставление услуг инвесторам. В качестве примеров наилучшей практики приводится деятельность чешского агентства „Чехинвест“ и проект ОБСЕ на Украине „Инвестиции в Ривне“. Меры по стимулированию инвестиций, такие как создание свободных экономических зон, предоставление налоговых льгот для развития экономически неблагополучных зон, эффективны лишь при наличии благоприятного делового и инвестиционного климата. Если подобные льготы применяются, их следует предоставлять на недискриминационной основе. При наличии соответствующих условий полезными элементами политики привлечения инвестиций могут также стать индустриальные парки и инвестиционные гарантии.

Глава 7 посвящена вопросам развития МСП и сокращению избыточного регулирования, включая сложную систему налогообложения, бюрократические препоны, частые проверки со стороны государственных органов, которые особенно негативно сказываются на деятельности МСП. Особое внимание уделяется примерам наилучшей практики стимулирования экономического роста через улучшение доступа МСП к рынкам, услугам и финансированию. Рассмотрена также деятельность микрофинансовых институтов и банков, специализирующихся на микрокредитовании, а также предоставление гарантий, обеспечивающих альтернативные механизмы финансирования МСП. В этой главе обращается особое внимание на необходимость приобретения знаний, профессиональной подготовки и обеспечения доступа к информации; кроме того, описываются программы, которые центры поддержки бизнеса и бизнес-инкубаторы могут использовать для стимулирования развития МСП.

В главе 8 рассматривается роль устойчивого развития в поддержке и укреплении делового и инвестиционного климата. Устойчивое развитие включает в себя экономический рост, сохранение окружающей среды и социальное развитие. Правительство несет ответственность за соблюдение равновесия между охраной окружающей среды и стимулированием развития частного сектора таким образом, чтобы интересы будущего не были прине-

сены в жертву краткосрочным результатам. Социальная ответственность бизнеса рассматривается в разрезе усиливающейся тенденции к соблюдению отраслевых этических кодексов и „Глобального соглашения“ ООН.

Кроме того, Руководство включает Приложение, в котором содержится краткий анализ ответов на вопросник к Руководству и глоссарий.

Глава 1

Значение благоприятного делового и инвестиционного климата

Благоприятный деловой климат имеет важнейшее значение для привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и развития малого и среднего предпринимательства (МСП). Неблагоприятный бизнес-климат, в котором действуют факторы, определяющие высокий уровень затрат, задержки и риски, препятствует экономическому развитию и может „отпугнуть“ иностранных инвесторов. ПИИ представляют собой самый крупный источник внешнего финансирования для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Страны Восточной и Центральной Европы и Центральной Азии имеют все предпосылки, чтобы быть конкурентоспособными в отношении ПИИ, если они будут проводить политику, способствующую развитию, проводить в жизнь законы и практику, направленные на поддержку инвестиций и развитие деловой активности. Как показывают недавние экономические преобразования в Ирландской Республике, даже страны с относительно низким уровнем ПИИ могут существенно повысить их объем, сосредоточив усилия на улучшении делового климата.

Что такое „деловой и инвестиционный климат“?

Точного определения понятия „деловой и инвестиционный климат“ не существует. Всемирный банк определяет деловой и инвестиционный климат как наличие возможностей и стимулов у компаний к осуществлению продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест и расширению своей деятельности. Аналогичным образом, в настоящем Руководстве деловой и инвестиционный климат рассматривается как совокупность условий, дающая зарубежным и отечественным компаниям возможность заниматься предпринимательством и получать прибыль в данной стране.

Состояние инвестиционного климата можно определить, используя три набора переменных:

- макроэкономические условия, в частности, финансово-бюджетная, кредитно-денежная и торговая политика;
- качество управления и наличие институтов;
- степень развитости инфраструктуры.

На формирование делового и инвестиционного климата оказывают влияние далеко не только такие факторы, как уровень налоговых ставок или налоговые льготы для бизнеса. К числу других важнейших факторов относятся уровень политической стабильности, верховенство закона, макроэкономические условия, степень доверия к правительству и качество нормативно-правовой среды.

Значение благоприятного делового и инвестиционного климата

Состояние делового и инвестиционного климата в стране является ключевым фактором, определяющим возможности страны привлекать иностранные инвестиции и развивать малое и среднее предпринимательство. Транснациональные компании предпочитают вкладывать средства в страны с устойчивым деловым климатом, где затраты,

задержки и риски сведены к минимуму. В то же время МСП успешнее развиваются там, где отсутствует чрезмерное налоговое и административное давление. На интернет-странице Всемирного банка по этому поводу говорится: „Формирование позитивного инвестиционного климата является одним из основных принципов проводимой странами стратегии стимулирования экономического роста, что в свою очередь создает возможности для более производительного труда и повышения доходов малоимущих“¹.

В регионе ОБСЕ и в мире в целом страны с высоким уровнем благосостояния в основном отличаются благоприятной деловой и инвестиционной средой. Существует отчетливая связь между экономическим ростом и процветанием, уровнем инвестиций и качеством делового климата. Целый ряд восточноевропейских стран, не обладающих значительными запасами энергетических или сырьевых ресурсов, сумели стать одними из наиболее привлекательных стран для ПИИ со всего мира, приняв меры по улучшению делового и инвестиционного климата. В октябре 2004 года компания „А. Т. Карни“ опубликовала рейтинг привлекательности стран для ПИИ (FDI Confidence Index), который представляет собой результаты опроса руководителей корпораций с целью оценить относительную привлекательность стран как объектов для ПИИ. В результате опроса Польша и Чехия получили соответственно 12-е и 14-е места и опередили таких „азиатских тигров“, как Малайзия, Сингапур и Тайвань, а также такие быстро развивающиеся страны-гиганты, как Бразилия².

В своей деятельности по привлечению ПИИ правительства зачастую недооценивают значение делового климата и сосредотачивают основное внимание на размерах рынка, наличии природных ресурсов и уровне затрат. Несмотря на большое значение этих факторов, инвестиционный климат все же играет решающую роль.

Ответы на вопросник к Руководству:

„Правительство Словакии привлекает инвесторов путем улучшения [общего] делового климата. С этой целью проводится целый ряд реформ – вот лишь несколько примеров: реформа системы налогообло-

жения, реформа рынка труда, пенсионная реформа, а также оздоровление банковской системы”.

„Объем ПИИ, поступающих в Россию, возрос благодаря комплексу принятых мер и общему улучшению ситуации“.

„[На Мальте] крайне сложно выделить влияние какого-либо отдельного фактора на объем поступающих ПИИ. Стимулом, побуждающим компанию инвестировать средства в конкретную страну или район, становится сочетание нескольких факторов“.

Последствия неблагоприятного делового климата

Инвесторы заинтересованы в предсказуемом доходе от своих инвестиций. Известный афоризм гласит: „Деньги трусливы“. Чтобы получить конкурентоспособный доход, инвестор стремится обойти три основных препятствия – затраты, задержки и риски. Если при неблагоприятном инвестиционном климате налоги, пошлины, штрафы, коррупционные издержки и потребность в дополнительных услугах (юристов, бухгалтеров, консультантов и т. п.) повышают стоимость инвестиционной сделки, инвестор будет искать другие возможности, даже если стоимость других ресурсов – трудовых, транспортных и энергетических – относительно невысока. Равным образом, если препятствия, создаваемые системой, значительно замедляют начало рентабельной деятельности, инвесторы могут найти более эффективные способы и направления вложения средств, несмотря на конкурентоспособный уровень издержек. Наконец, даже если первоначальные затраты и задержки не являются критическим фактором, но при этом инвестор обеспокоен возможностью политических потрясений, конфискации активов или изменений в законодательстве, способных снизить доходность инвестиций, он может предпочесть несколько меньшую прибыль при более низких рисках в другом окружении.

Значение ПИИ

Сегодня, в условиях глобализации, экономический рост и создание новых рабочих мест в развивающихся странах и странах с переходной экономикой определяются двумя основными факторами – ПИИ и развитием МСП. ПИИ представляют собой крупнейший источник внешнего финансирования для развивающихся стран. Прямые иностранные инвестиции могут ускорить создание основного капитала и способствовать нормализации платежного баланса. По мнению ЮНКТАД, ПИИ могут способствовать созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда, передаче навыков и технологий, увеличению объемов экспорта и долгосрочному экономическому росту развивающихся стран во всем мире. Так, зарубежные филиалы и дочерние компании порядка 64 тысяч транснациональных корпораций (ТНК) создают до 53 миллионов рабочих мест³.

Кроме того, развивающиеся страны действительно привлекательны для иностранных инвестиций. По данным ЮНКТАД, на развивающиеся страны приходится 42 процента мирового объема потоков ПИИ, а темпы роста направляемых в эти страны ПИИ в 2004 году были выше, чем темпы роста инвестиций в развитые страны. Суммарный объем ввезенных ПИИ в развивающиеся страны (под суммарным объемом ввезенных ПИИ понимается совокупный объем прямых инвестиций, поступивших от новых и прежних инвесторов) достиг примерно трети их ВВП, что составляет существенный прирост по сравнению с 10 процентами в 1980 году.

Экономисты до сих пор не пришли к единому мнению по поводу того, является ли экономический рост следствием ПИИ или же ПИИ является следствием экономического роста. Однако из научных споров явствует одно: прирост ПИИ и экономический рост идут рука об руку.

Со стороны предложения, на ПИИ влияет наличие инвестиционного капитала, который создается за счет прибылей корпораций или займов, на которые, в свою очередь, влияют внутренние экономические условия страны инвестора,

ТАБЛИЦА 1.1

Десять ведущих стран – участниц ОБСЕ по объему ПИИ в процентном отношении к ВВП в 2004 году (млн. долл. США).

Страна	Суммарный объем ввезенных ПИИ	ВВП	Объем ПИИ в % от ВВП
Люксембург	182 894	31 783	575,4
Азербайджан	13 408	8 540	157,0
Ирландия	229 241	181 520	126,3
Эстония	9 530	11 196	85,1
Нидерланды	428 803	577 985	74,2
Бельгия	258 875	352 000	73,5
Мальта	3 557	5 389	66,0
Венгрия	60 328	99 347	60,7
Казахстан	22 399	40 754	55,0
Кипр	8 132	15 419	52,7

Источник: ЮНКТАД.

включая экономический рост. Со стороны спроса, рост зарубежных рынков стимулирует ТНК (транснациональные корпорации) к увеличению объемов инвестиций, а спад на рынках ведет к их свертыванию. В течение двух последних десятилетних периодов бурного экономического роста приводили к резкому увеличению объемов ПИИ в мире, а периоды спада или медленного роста сопровождалась их сокращением. Быстрый рост объема ПИИ в конце 1990-х годов сменился снижением потоков ПИИ в 2001–2002 годах. Аналогичная ситуация наблюдалась и в конце 1980-х – начале 1990-х годов, а также в 1982–1983 годах. Позитивные экономические тенденции последнего времени позволяют предположить, что после недавнего спада инвестиционной активности складываются условия для роста ПИИ.

Источник: „Перспективы прямых иностранных инвестиций и стратегии транснациональных корпораций на 2005-2008 годы”, Всемирный банк.

Для входящих в ОБСЕ развивающихся стран и стран с переходной экономикой в настоящее время складываются хорошие перспективы. Согласно прогнозам, в 2006 году темпы экономического роста в развивающихся странах – участницах ОБСЕ будут

выше, нежели в развитых странах. По данным Всемирного банка, ожидается, что в 2005 и 2006 годах темпы роста в странах Южной Азии, Восточной Азии, Восточной Европы и Центральной Азии превысят 5,5 процента. В других развивающихся регионах рост, согласно расчетам, должен составить от 3,5 до 5 процентов в год.

Для поддержания уровня притока инвестиций важно заложить макроэкономическую основу и содействовать созданию благоприятного инвестиционного климата.

Для многих стран – участниц ОБСЕ характерен относительно высокий суммарный объем притока ПИИ в процентном отношении к их ВВП. Азербайджан, Эстония, Кипр, Чешская Республика, Венгрия, Ирландия, Казахстан и Мальта – все эти страны упоминались в последнее время в связи с существенным улучшением своих экономических показателей. В этом им помогли ПИИ. В Люксембурге и Нидерландах суммарный объем ПИИ в процентном отношении к ВВП также высок, отчасти благодаря той уникальной роли, которую они играют как международные финансовые и корпоративные центры для компаний из других стран. В таблице 1.1 представлены десять стран – участниц ОБСЕ с наиболее высоким суммарным объемом ввезенных ПИИ в процентном отношении к ВВП.

К числу стран – участниц ОБСЕ с более низкими показателями ПИИ в отношении к ВВП относятся либо страны с крупной экономикой, либо страны с менее привлекательным деловым климатом и относительно закрытой экономикой. Соединенные Штаты Америки, будучи одним из крупнейших в мире получателей ПИИ, имеют относительно невысокий показатель из-за масштабов своей экономики и большого размера внутреннего рынка. Очевидно, что ПИИ могут послужить катализатором роста экономики в менее крупных странах, в том числе развивающихся.

Ирландское „экономическое чудо“

Одним из самых ярких примеров страны, где стимулом для привлечения ПИИ послужил здоровый деловой и инвестиционный климат, а сами ПИИ оказали большое влияние на экономику, является Ирландия. В 1970–1980-е годы вследствие высокого уровня безработицы и низких темпов экономического роста наблюдалась массовая миграция ирландских трудящихся в Соединенные Штаты и в другие страны. В середине 1980-х годов уровень безработицы в Ирландии достигал 20 процентов, а объем государственного долга в расчете на душу населения был самым высоким в мире. Объем ВВП Ирландии в расчете на душу населения составлял всего 63 процента от показателей ее соседа – Соединенного Королевства. В 1990-е годы в Ирландии были проведены поистине грандиозные экономические преобразования, в результате чего она превратилась в одну из ведущих стран в Европе по уровню доходов на душу населения, заняв третье место после Норвегии и Швейцарии. Факторами, которые со всей очевидностью способствовали экономическому росту страны в последние 15 лет, стали близость Ирландии к США, ее англоговорящее население и членство в Европейском союзе (ЕС). Однако особенностью ирландского успеха является то, что страна, не имеющая мощной промышленной базы или значительных природных ресурсов, решила использовать свои преимущества путем формирования позитивного делового климата и проведения мудрой экономической по-

литики. Ирландия занимает прочное место в ряду мировых лидеров по таким показателям, как „открытость для иностранных инвестиций“, „уровень глобализации“ и „легкость ведения бизнеса“.

Какие же именно шаги предприняла Ирландия? Ирландия преобразовала свой деловой климат, предложив предпринимательскому сообществу следующие условия⁴:

- самую низкую в Европе ставку налога на прибыль – 12,5 процента;
- конкурентоспособный уровень затрат благодаря наличию молодой высококвалифицированной рабочей силы, готовой трудиться за умеренную заработную плату;
- отказ от необоснованного вмешательства со стороны властей, ориентация на конкуренцию и дерегулирование;
- инфраструктуру, в состав которой входит хорошо оборудованный международный аэропорт, связанный со многими экономическими центрами Европы и Северной Америки, и хорошую университетскую базу, включая технологические институты;
- партнерские отношения между правительством, профсоюзами и работодателями;
- огромную заинтересованность в экономическом развитии и стремление привлечь лучшие компании для инвестирования в Ирландию.

Многие считают низкие ставки налогообложения в Ирландии основной причиной роста ПИИ. Однако низкие налоги стали лишь одним из компонентов комплексной программы привлечения бизнеса. Каким образом Ирландия превратилась в „кельтского тигра“? Решение снизить налог на прибыль корпораций до 10 процентов и ввести единую ставку налога с плоской шкалой – это наиболее известная мера, принятая ирландским правительством. Как объяснил исполнительный директор Агентства по продвижению инвестиций Ирландии Шон Дорган, „конкурентоспособность Ирландии основана не только на налоговых льготах и низкой стоимости ресурсов, но и на знаниях, инновациях, гибкости и синергетическом эффекте от того, как все эти факторы работают вместе“⁵.

Помимо низких ставок налогообложения, были и другие факторы, сформировавшие „ирландское чудо“:

- *Развитие человеческого капитала.* Ирландия уделяет особое внимание качеству своих трудовых ресурсов, добиваясь этого за счет целенаправленного улучшения качества среднего и высшего образования, причем особый акцент делается на развитии „совокупности навыков“ (например, навыков в сфере информационных технологий), привлекательных для иностранных компаний.
- *Государственные инвестиции в инфраструктуру.* Отчасти успехами своего экономического развития Ирландия несомненно обязана своему вступлению в ЕС. Однако с членством в ЕС Ирландия получила нечто большее, чем просто доступ к рынкам и структурным фондам – она научилась дисциплине планирования, что полезно для любой страны независимо от того, является ли она кандидатом на вступление в ЕС или нет. Прежде инвестиционная деятельность носила бессистемный характер. „Например, могли строить [часть] дороги до тех пор, пока деньги не заканчивались, а затем строительство приостанавливалось, и позже его могли возобновить, а могли и не возобновлять, и начать строить дорогу в другом месте. Однако поскольку структурные фонды ориентируются на шестилетний цикл, это означало, что план развития или экономический план должен разрабатываться на шесть лет, таким образом возникли перспективы долгосрочного планирования“⁶. Финансирование за счет средств ЕС поставило ирландское правительство перед необходимостью соблюдения дисциплины планирования.
- *Сотрудничество между объединениями наемных работников и работодателей – принцип „социального партнерства“.* Профсоюзы согласились на справедливый, но умеренный уровень оплаты труда в обмен на поддержку правительством принципа „государства всеобщего благосостояния“. Комитеты по социальному партнерству принимают постоянное участие в процессе выработки решений по экономическим вопросам. Между государствен-

ными и частным секторами поддерживается систематический диалог.

- *Целенаправленное привлечение инвестиций.* Привлечение Ирландией прямых иностранных инвестиций также проводится целенаправленно, в четырех приоритетных секторах экономики. Первым стал сектор ИКТ – информационных и коммуникационных технологий. К числу инвесторов относятся „Интел“, „Делл“, „Ай-Би-Эм“ (ныне „Леново“) и „Хьюлет-Паккард“. Вторым крупным сектором – фармацевтика и медицинская промышленность. Третий – международные финансовые услуги. Отраслью, в которой в последние годы зафиксированы наиболее высокие темпы роста, является сектор международных услуг – разработка программного обеспечения, услуги операторских центров по поддержке клиентов, а также объединенные центры обслуживания (аутсорсинг вспомогательных бизнес-процессов для предприятий-клиентов – прим. ред.). В результате прямые инвестиции в Ирландию, страну с населением всего 3,5 миллиона человек, превысили 17 млрд. долл. США. Ирландия наглядно продемонстрировала, что целенаправленная политика привлечения инвестиций приносит свои плоды.

Очевидно, что ирландское „экономическое чудо“ невозможно автоматически перекопировать в любой стране, но главное состоит в том, что используя свои конкурентные преимущества и создавая благоприятный деловой и инвестиционный климат, все страны – участницы ОБСЕ могут успешно привлекать ПИИ.

Уроки ирландского „экономического чуда“ можно использовать в странах Восточной Европы и Центральной Азии, ведь они привлекательны для инвесторов не только благодаря своему местонахождению в Европе и низкой стоимости ресурсов, но и благодаря позитивным изменениям в их деловом климате (вставка 1.1). Не все страны – участницы ОБСЕ имеют возможность присоединиться к ЕС, но у всех них есть возможность создать благоприятный деловой и инвестиционный климат.

Экономический прогресс в государствах Балтии: что можно перенять восточным соседям

Страны Балтии – Латвия, Литва и Эстония – действительно являются примером для входящих в ОБСЕ развивающихся стран. В этих странах прежде существовала система централизованного планирования, у них нет общих границ со странами Западной Европы, нет значительных природных ресурсов, а численность населения невелика, однако они сумели войти в число наиболее быстро развивающихся стран Европы. Безусловно, страны Балтии обладают рядом геоэкономических преимуществ благодаря их близости к странам Северной Европы и к России, однако первые, имея развитую экономику, все же не относятся к числу крупнейших стран, Россия же по-прежнему является страной со средним уровнем доходов. Близость к крупной стране со средним уровнем доходов или к развитой стране еще не гарантирует экономического развития.

В настоящее время все три страны Балтии относятся к числу мировых лидеров в международных рейтингах по наиболее благоприятным условиям для ведения бизнеса. В ответах на вопросник для подготовки Руководства литовское Агентство экономического развития и продвижения инвестиций отметило умение Литвы «корректировать и улучшать условия ведения бизнеса». Эти страны также обеспечивают относительно высокий уровень развития при конкурентоспособных затратах. В 2004 году компания «Прайсраннер» констатировала, что Литва является наименее дорогостоящей страной Европы.

В чем ключ успешного развития государств Балтии?

- *Разумное использование инструмента свободных экономических зон.* В Литве успешно развиваются свободные экономические зоны, в которых инвестору предоставляются услуги по принципу «одного окна» и различные налоговые льготы.
- *Низкие ставки налога на прибыль корпораций.* В каждой из трех стран действует плоская шкала налога на прибыль корпораций с низкими ставками.
- *Поддержка технологий и сектора ИТ.* Во всех трех странах достигнут высокий уровень

компьютеризации и распространения Интернета, и им удалось получить подряды на аутсорсинг ИТ из стран Северной Европы и США. В частности, благодаря конкурентоспособности затрат на реализацию проектов в области ИТ в Эстонии, ее называют «южной Финляндией».

- *Ориентация на рыночную конкуренцию.* В странах Балтии прекращено государственное субсидирование большинства отраслей экономики.
- *Разумная налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика.* При относительно низком дефиците текущего платежного баланса, страны Балтии также разрешают свободное обращение капитала и имеют конвертируемую валюту.

Литовское агентство также отметило положительный эффект на привлечение ПИИ и динамику экономического роста в результате применения таких инструментов, как страхование импорта и экспорта, предоставление целевых субсидий на развитие инфраструктуры, профессиональная подготовка кадров, освобождение от муниципальных налогов на землю и недвижимое имущество и предоставление инвестиционных гарантий.

Отметив существенный прогресс в деле продвижения инвестиций, литовское агентство также указывает на ряд еще не решенных проблем, среди них - нехватка новых оборудованных инвестиционных площадок и высококвалифицированной рабочей силы, а также недостаточность предоставляемых стимулов для инвесторов по сравнению с конкурентами. Тем не менее, за последние несколько лет Литве и другим государствам Балтии удалось добиться значительного прироста ПИИ и ВВП, и их экономическая политика может служить примером для других стран. Стоит также отметить, что литовское агентство рассматривает опыт Ирландии, Словении и Чешской Республики как образец в плане организации деятельности агентств по продвижению инвестиций, мер по стимулированию инвестиций и программ развития экономических «кластеров».

Выводы и рекомендации

Какие же возможности для совершенствования делового климата имеются у развивающихся стран и стран с переходной экономикой, не располагающих такими природными ресурсами, как нефть и газ? Изучение опыта Ирландии и государств Балтии показывает, что добывающая промышленность – это не единственный двигатель экономического развития.

Странам, которые не обладают природными ресурсами, как и упомянутые выше, для сохранения конкурентоспособности следует совершенствовать свой деловой климат. Как еще могут они привлечь дополнительные инвестиции и помочь развитию отечественных предприятий? Почти все показатели, связанные с оценкой качества делового климата, свидетельствуют о том, что богатые страны и страны со средним уровнем доходов имеют более устойчивый или динамично улучшающийся деловой климат, а страны, принявшие меры к совершенствованию своего делового климата, получили в качестве вознаграждения увеличение объемов ПИИ и общее улучшение экономической ситуации. Несмотря на то что частные предприятия должны добиваться успехов самостоятельно, создание максимально выгодных условий для их успешной работы – это все же задача правительств.

Правительства располагают большими возможностями для того, чтобы создавать благоприятные условия для предпринимательской деятельности своих граждан. Безусловно, правительствам приходится решать такие сложные и масштабные задачи, как повышение общего уровня технологического развития или ускорение экономического роста, однако они также в состоянии принимать конкретные меры по изменению трудового законодательства, упрощению процедур выдачи разрешений и лицензий, созданию национального земельного кадастра или поддержке развития инфраструктуры. Если правительства ставят целью привлечение ПИИ, им необходимо проводить разумную экономическую политику. Слабая нормативная или институциональная база (либо оба эти фактора), следствием которых является искажение конкуренции или налоговые нарушения, неизбежно оказывают негативное воздействие на ПИИ.

В следующих главах Руководства будут рассмотрены меры, которые позволяют усилить конкурентоспособность страны на макроэкономическом уровне и содействуют ведению бизнеса на микроэкономическом уровне.

Одним из комплексных инструментов, с помощью которого страны могут проводить общую оценку своего инвестиционного климата, является *“Рамочный документ по инвестиционной политике” (Policy Framework for Investment)*, подготовленный ОЭСР. Документ представляет собой перечень конкретных вопросов, снабженных методологическими аннотациями, которые помогают правительствам проводить анализ делового и инвестиционного климата своих стран. Авторы настоящего Руководства рекомендуют тем, кто занимается разработкой экономической и инвестиционной политики, использовать *“Рамочный документ”* либо в рамках официального сотрудничества с ОЭСР, либо в качестве инструмента самостоятельной оценки и планирования.

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 World Bank, “Investment Climate” (Всемирный банк, «Инвестиционный климат»), <www.worldbank.org/investmentclimate>
- 2 AT Kearney, *FDI Confidence Index*, Global Business Policy Council, Oct 2004 (“АТ Карни”, “Рейтинг привлекательности стран для ПИИ”, Глобальный совет по деловой политике), <<http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,3,1,89>>
- 3 UNCTAD, *World Investment Report 2005* (ЮНКТАД, “Доклад о мировых инвестициях за 2005 год”), <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465&lang=1>>
- 4 Интернет-страница Агентства по продвижению инвестиций Ирландии: <www.idaireland.com>
- 5 Там же.
- 6 Breffni O'Rourke, The EU: How Ireland Unleashed its “Celtic Tiger Economy” (Part 1) (Бреффни О'Рурк, “ЕС: как Ирландия выпустила на свободу своего “кельтского экономического тигра”. Часть 1), RadioFreeEurope/Radio Liberty.

Глава 2

Благоприятная политическая и правовая среда - ключевой фактор формирования устойчивого инвестиционного климата



Надлежащее управление, прозрачность, стабильность и предсказуемость – это тот фундамент, на котором строится экономическое развитие. В отсутствие этих основополагающих компонентов даже такие важные факторы экономического роста, как изобилие природных ресурсов, низкие налоги или невысокая стоимость рабочей силы, не принесут ожидаемого эффекта. Поскольку отсутствие политической стабильности и безопасности подрывают основы легитимной предпринимательской деятельности, защита гражданских, политических и экономических прав и свобод является первоочередной задачей правительств. Помимо обеспечения соблюдения прав человека и предотвращения преступности, правительства обязаны защищать инвесторов – как отечественных, так и иностранных – от произвольного изъятия и конфискации активов, дискриминационных санкций и вмешательства со стороны государственных органов по политическим мотивам. Правительства могут обеспечить прозрачность своей деятельности и стабильность правовой среды посредством соблюдения международных или региональных стандартов торгового и предпринимательского права, публикации законов, нормативных актов и правительственных постановлений в открытых источниках, а также посредством установления приемлемых сроков и процедур публичного обсуждения законодательных и нор-

Значение политического окружения и определение ключевых условий деятельности

Правительства зачастую считают важнейшими факторами привлечения иностранных инвестиций экономические и финансовые условия в стране. Безусловно, они играют важную роль, но можно утверждать, что ключевым фактором формирования позитивного климата для инвестиций и ведения бизнеса является качество политической и правовой среды. Если страны предлагают инвесторам низкие ставки налогообложения и бесплатную землю, но при этом инвесторы опасаются экспроприации своих активов, отмены инвестиционных льгот, возникновения трудовых конфликтов, гражданских беспорядков или отсутствия системы предупреждения и управления последствиями природных катаклизмов, они не станут инвестировать средства. Инвесторы должны быть уверены в том, что страна, в которую они планируют вложить свои средства, действительно принимает необходимые меры для привлечения иностранных инвестиций и что эти инвестиции надежно защищены. Нестабильная по-

литическая обстановка повышает риски, которых инвесторы обычно избегают. Более того, такие политические факторы, как коррупция, забюрократизованность и неуважение верховенства закона, не просто являются факторами риска, но и увеличивают прямые издержки, связанные с инвестициями. В качестве объяснения сравнительно низкого уровня ПИИ в Черноморском регионе Совет Организации „Черноморское экономическое сотрудничество“ ссылается на жалобы иностранных инвесторов на неприемлемо высокие уровни бюрократизации, запутанность, дублирование и частые изменения законодательства вкупе с коррупцией¹.

В послевоенный период в большинстве наиболее экономически развитых стран – участниц ОБСЕ сохраняется политическая стабильность и уделяется особое внимание обеспечению прозрачного и надлежащего управления и упорядоченной смене правительств. И то, что эти страны являются одновременно крупнейшими получателями и источниками ПИИ, – вовсе не случайное совпадение. Страны с переходной экономикой также могут успешно конкурировать в области привлечения ПИИ. В 1980–1990-е годы начался процесс утверждения ценностей политически стабильного управления в

мативных актов перед их окончательным принятием. Благодаря сети Интернет электронное государственное управление, учитывая низкие затраты на его содержание, открывает реальные возможности для объяснения принципов функционирования государственных органов, их взаимодействия с деловым сообществом и регулирования предпринимательской деятельности. Страны также могут обуздать коррупцию – одну из наиболее деструктивных сил, угрожающих экономическому развитию и формированию здорового общества – путем принятия соответствующего законодательства и создания независимых институтов, предназначенных не только для расследования фактов коррупции и судебного преследования коррупционеров, но и для предотвращения случаев злоупотребления властью со стороны государственных органов. Эти и другие методы надлежащего управления являются позитивным сигналом для отечественных и иностранных предпринимателей, свидетельствующих о том, что государство ценит их вклад в обеспечение благосостояния общества и строит взаимоотношения с ними на взаимовыгодной основе.

странах Центральной Европы, и сегодня эти страны являются одними из самых привлекательных для ПИИ в мире. Страны Юго-Восточной Европы, а именно Болгария, Румыния и Хорватия, также успешно продвигаются по пути создания благоприятных политических условий, и в последнее время приток ПИИ в эти страны существенно возрос.

Наиболее важными факторами для создания политической среды, способствующей формированию благоприятного климата для инвестиций и ведения бизнеса, являются:

- обеспечение безопасности;
- защита и гарантии прав иностранных инвесторов;
- стабильность законодательной среды;
- транспарентность, т.е. прозрачные правила игры;
- сокращение коррупции;
- надлежащее управление.

Обеспечение безопасности

В публикации ЮНКТАД „Прямые иностранные инвестиции и стратегии транснациональных корпораций на 2005-2008 годы“ (Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations 2005-2008) на материале обследований дается оценка перспектив ПИИ в глобальном масштабе. В ответах экспертов по прямым иностранным инвестициям на вопрос об основных факторах риска для потоков ПИИ вторым по частоте упоминания оказался такой фактор риска, как угроза мирового терроризма (81 процент респондентов). По мнению участвовавших в опросе агентств по продвижению инвестиций (АПИ), третьим по частоте упоминания фактором риска стала „политическая нестабильность и гражданские войны“. Если компании не уверены в том, что их сотрудникам и имуществу будет обеспечена безопасность, они не поверят и в безопасность своих инвестиций. Более того, необходимость дополнительных мер по обеспечению физической и информационной безопасности и дополнительных расходов по страхованию и выплате пособий иностранным спе-

циалистам увеличивает стоимость инвестиций. Во многих отраслях, особенно в обрабатывающей промышленности, незапланированные остановки и повторные запуски производства обходятся крайне дорого. Одно из положений представленного на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2005 году документа „Лучшие страны для ведения бизнеса“ (Best Places to Do Business) гласит: „В докладе продемонстрировано, что после событий 11 сентября вопросы безопасности стали для всех одним из важнейших соображений при принятии решений“². Вооруженные конфликты – это не единственный источник рисков, связанных с угрозой безопасности. Интерес со стороны инвесторов могут снижать эпидемии, например птичьего гриппа или ТОРС (SARS). Правительства обязаны принять меры к тому, чтобы продемонстрировать свою готовность предупреждать и преодолевать последствия вспышек заболеваний, природных катаклизмов и других явлений, угрожающих безопасности.

Защита и гарантии прав инвесторов

Даже если в стране обеспечена безопасность, и правительства сменяют друг друга мирным путем, компании хотят быть уверенными в том, что их права будут защищены. Согласно документу Всемирного банка „Ведение бизнеса: защита инвесторов“ (*Doing Business: Protecting Investors*), три из десяти стран, в которых права инвесторов наименее защищены, – это страны ОБСЕ. Инвестор должен быть уверен в том, что его инвестиции находятся в безопасности, что отношение к нему будет справедливым и беспристрастным и что возможные споры могут быть разрешены честно и своевременно.

Меры по защите инвесторов полностью себя окупают. Там, где не допускается экспроприация активов миноритарных инвесторов, возрастают вложения в акционерный капитал и снижается уровень концентрации собственности. Инвесторы приобретают возможность диверсификации портфеля. Предприниматели получают доступ к наличности.

Там, где инвесторы не защищены, не развиваются рынки ценных бумаг, и банки превращаются в единственный источник финансирования. Однако вследствие неразвитости системы обеспечения залога и регистрации прав собственности многие предприятия в бедных странах не имеют доступа даже к банковским кредитам. В результате из-за недостатка финансирования бизнес не выходит на эффективный уровень развития, а экономический рост замедляется.

Источник: „Ведение бизнеса: защита инвесторов“, Всемирный банк.

Иностранцев привлекает то, что известно как „национальный режим“: иными словами, когда к ним предъявляют такие же требования, как к отечественным компаниям. В ряде подотраслей экономики режим для иностранных и отечественных компаний может различаться по причинам национальной безопасности. Однако в целом инвесторы не приветствуют проявления протекционизма. В одном из опросов, проведенных ЮНКТАД, специалисты по ПИИ и представители транснациональных корпораций назвали протекционизм одним из главных препятствий для ПИИ. Обычно страны со здоровым деловым и инвестиционным климатом устанавливают одинаковый режим как для зарубежных, так и для отечественных компаний и создают, по возможности, максимально конкурентную среду. Предлагая иностранным инвесторам существенные налоговые преференции в одних отраслях и не допуская их в другие отрасли, страны развивают менее конкурентную экономику с неравными условиями игры, в которых сложно работать и государству, и частным компаниям. Зачастую государству это обходится даже дороже, чем бизнесу.

Существует ряд минимальных прав и гарантий, которые стремятся получить инвесторы. К числу важнейших из них относятся следующие:

- право на равноправный и недискриминационный режим для иностранных и отечественных инвесторов, прежде всего в сфере обеспечения

исполнения договоров и выплаты долгов государством;

- право инвестировать во все отрасли экономики, в рамках всех корпоративных структур, в любой форме (прямые, портфельные и прочие инвестиции) в той мере, в которой это допускается и регулируется законом;
- гарантии защиты от национализации, экспроприации или любых иных аналогичных мер и право на получение справедливой компенсации в случае, если подобное будет иметь место по соображениям национальной безопасности;
- право переводить прибыль за границу в иностранной валюте после уплаты всех предусмотренных законом налогов и сборов;
- право на получение льгот по инвестициям в соответствии с законом и на предусмотренных им условиях;
- право собственности на землю;
- право на охрану интеллектуальной и промышленной собственности;
- право на разрешение споров в беспристрастном и независимом порядке в суде общей юрисдикции страны – реципиента инвестиций либо право выносить их на рассмотрение местного или международного арбитражного суда.

К числу мер, которые могут принять страны, относятся:

- разработка „билля о правах“ инвестора или закона об иностранных инвестициях, в котором определялись бы условия правовой защиты инвестора;
- присоединение к многосторонним соглашениям и иным документам, предусматривающим защиту прав инвесторов, прав собственности и например, к “Конвенции Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений”, “Международному центру по урегулированию инвестиционных споров” в составе Группы Всемирного банка и “Декларации ОЭСР об иностранных инвестициях и многонациональных компаниях”;
- разработка двусторонних и многосторонних соглашений по инвестициям, в которых определяются условия защиты инвесторов и гарантий для них;

- разработка конкретных законодательных положений, строго ограничивающих и регулирующих условия изъятия собственности и предусматривающих выплату справедливой компенсации в случае изъятия собственности;
- предоставление иностранцам права покупать землю и владеть ею или получать ее в долгосрочную аренду на прозрачных и справедливых условиях.

Стабильность законодательной среды

„На самом деле не так важно, будет ли налог на прибыль составлять 17 процентов или 21 процент. Конечно, 17 процентов лучше. Важнее чтобы Налоговый кодекс не изменялся в течение следующих пяти лет и я бы знал, какие налоги мне придется платить“.

Цитата из высказывания бывшего менеджера по балканскому региону крупной международной компании по производству товаров широкого потребления, 2004 год.

Одним из ключевых факторов формирования политических условий, благоприятствующих устойчивому деловому и инвестиционному климату, является стабильность законодательной среды. Постоянные изменения в законодательстве негативно отражаются на возможностях инвестора планировать финансовую деятельность. Кроме того, изменения в правилах ведения бизнеса, например бухгалтерского учета и аудита, природоохранных мероприятий и нормативов управления человеческими ресурсами, увеличивают затраты инвестора. Даже если в данный момент условия благоприятны, общая нестабильность законодательства может восприниматься инвестором как риск возникновения неблагоприятных условий, что может повлечь отказ от инвестирования.

При размещении акций на бирже одна крупная западноевропейская горнодобывающая компания, работающая в Центральной Азии, внесла в документ о допуске акций к обращению следующее за-

явление: „Порядок возмещения расходов будущих периодов на геолого-разведочные работы, отраженных в балансовом отчете, будет зависеть от обнаружения экономически рентабельных запасов, подтверждения прав на основные горные отводы [и] стабильности политической, экономической ситуации и законодательства в странах Центральной Азии, в которых компания ведет свою деятельность...“³. Это пример того, как инвесторы напрямую предупреждают акционеров, что стабильность законодательства в странах размещения инвестиций может повлиять на их доходность. Если риски перевешивают доходность инвестиций, иностранные инвесторы, по всей видимости, предпочтут направить свой капитал в какое-либо другое место. В рамках обсуждения мер поддержки национальных электроэнергетических систем Комиссия Европейского союза подчеркивает, что любая нестабильность системы порождает высокие инвестиционные риски, которые обычно приводят к повышению цен для потребителей.

Следующие три рекомендации могут помочь государствам – участникам ОБСЕ повысить стабильность законодательства путем обеспечения большей транспарентности и предсказуемости как содержания законов, так и процесса их разработки и принятия.

- *Рассмотреть вопрос о принятии торгового законодательства, сопоставимого с соответствующими стандартами свода нормативных актов Европейского союза – Acquis Communautaire – или аналогичного ему.* Смысл данной рекомендации в том, чтобы принять такое торговое законодательство, которое было бы знакомо инвесторам и соответствовало международным стандартам.

В Европейском союзе Acquis Communautaire представляет собой широко известный свод законов, знакомых и понятных инвесторам. Принятие законов аналогичного характера и отсутствие дискриминации в отношении государств – участников ОБСЕ, не входящих в ЕС, создает у инвесторов ощущение предсказуемости и осведомленности и способствует формированию позитивных инвестиционных на-

строений. Кроме того, если инвесторы уже вкладывают средства в страны с определенной законодательной и нормативной базой, для них гораздо проще и дешевле выходить на рынки, которые регулируются такими же или подобными законами и нормами.

При этом в Руководстве не предлагается, чтобы страны, не участвующие в процессе расширения ЕС, приводили свое законодательство в точное соответствие с общим сводом стандартов ЕС. Все государства – участники ОБСЕ суверенны и обладают собственной законодательной базой, в основе которой лежат их собственные правовые и культурные традиции, будь то общее право, гражданское право или нечто совершенное иное. Однако здесь высказано мнение, что для таких стран было бы целесообразно рассмотреть возможность проведения реформы торгового законодательства и принятия недискриминационных законов, сходных со сводом нормативных стандартов ЕС.

Ответ на вопросник к Руководству:

„Активный политический диалог с представителями частного сектора, и в частности с зарубежными инвесторами, помогает определить приоритетный порядок реформ, получить реальное представление о ходе их осуществления и соответственно скорректировать и ускорить эти реформы. Кроме того, те иностранные инвесторы, которые уже осуществляют прямые инвестиции в страны с переходной экономикой, зачастую становятся лучшими представителями таких стран, вызывающими наибольшее доверие у потенциальных инвесторов”.

- *Внедрить процедуры и установить сроки публичного обсуждения проектов торгового законодательства.* Правительства могут рассмотреть возможность установления 30-дневного срока для публичного обсуждения проектов законов, касающихся предпринимательства, и 90-дневного срока – для обсуждения проектов, которые могут существенно повлиять на экономическую и инвестиционную деятельность, с размещением текста законопроектов на единой странице в сети Интернет и актив-

ным оповещением всех заинтересованных и зарегистрированных сторон по электронной почте. Принятые в срочном порядке постановления и внезапные распоряжения исполнительных органов неодобрительно воспринимаются инвесторами, если только они не связаны с решением узких и хорошо известных вопросов. Предварительное ознакомление с законопроектом предупреждает инвесторов и предпринимателей о том, что им, возможно, придется подготовиться к изменению порядка ведения дел. Кроме того, те „комментарии“, которые представляют предприниматели, как правило, повышают качество торгового законодательства, а установление обратной связи с бизнес-сообществом зачастую улучшает общий бизнес-климат.

В Словакии и Эстонии, которые являются одними из лидеров среди стран – участниц ОБСЕ по темпам экономического роста и объемам ПИИ, установлены официальные требования к порядку и срокам публичного обсуждения законопроектов. Шаги в этом же направлении предприняла и Армения. „Армянская группа международных политических исследований”, изучавшая в 2003 году состояние нормы права и торгового законодательства в Армении, пришла к следующему выводу: „Следует также отметить, что другие действующие в Армении законы обеспечивают участие общественности в процессе нормотворчества в рамках процесса „публичного уведомления и обсуждения”. Так, например, действующий в Армении закон о рынке ценных бумаг, построенный по американской модели, предусматривает, что проекты нормативных актов Армянской комиссии по ценным бумагам должны быть опубликованы заблаговременно, с тем чтобы общественность могла принять участие в его обсуждении до его окончательного принятия”⁴. Использование сети Интернет обычно считается наилучшей площадкой для публичного обсуждения законопроектов. Это позволяет увеличить охват оповещения и размещать все законопроекты централизованно, на одной интернет-странице. Кроме того, уведомление о новых законопроектах, размещенных в сети Интернет, можно высылать заинтересованным и зарегист-

рированным сторонам по электронной почте.

- *Разработать календарь нормотворческой деятельности.* Смысл данной рекомендации состоит в том, чтобы сделать изменения законодательства предсказуемыми. Например, ставки налогообложения можно запланировать к пересмотру один или два раза в год в определенные сроки. Это даст компаниям возможность заранее подготовиться к изменениям.

Транспарентность

Все вышеописанные меры предусматривают публичное раскрытие информации и подотчетность – два ключевых элемента транспарентности. В документах Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) транспарентность трактуется как предоставление информации и открытость действий. Соблюдение принципов транспарентности позволяет заинтересованным сторонам получать информацию, которая может сыграть важную роль в выявлении злоупотреблений и защите их интересов. Транспарентные системы предусматривают четкие процедуры участия общественности в принятии решений и открытость каналов связи между заинтересованными сторонами и официальными лицами, а также обеспечивают всеобщий доступ к широкому спектру информации.

Степень прозрачности информации о том, каким образом действуют нормы и правила, регулирующие вопросы инвестиций, и каким образом они могут быть изменены, в значительной мере определяет инвестиционные решения отечественных и иностранных инвесторов. Транспарентность и предсказуемость особенно важны для иностранных инвесторов, которые у себя на родине могут иметь дело с совершенно другой нормативной базой, культурой ведения бизнеса и административными структурами. Транспарентная и предсказуемая нормативная база, регулирующая инвестиции, помогает компаниям более

обоснованно и своевременно оценить потенциальные инвестиционные возможности, а это, в свою очередь, ускоряет получение отдачи от инвестиций.

Источник: «Рамочный документ по инвестиционной политике», ОЭСР.

Транспарентность зачастую играет особенно важную роль для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, поскольку существующий здесь низкий уровень инвестиций не позволяет инвесторам ознакомиться с их «инвестиционной историей». Например, в Китае недостаточная прозрачность компенсируется огромным объемом рынка и историей успешного инвестирования на уровне миллиардов евро.

Расположенные в регионе ОБСЕ развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, которые не имеют тех сравнительных преимуществ, которые имеются у Китая, могут использовать повышение транспарентности для стимулирования инвестиций. По данным проведенного ОЭСР исследования «Прямые иностранные инвестиции как инструмент развития» (*Foreign Direct Investment for Development*), компании могут быть заинтересованы в том, чтобы вкладывать капитал в страны с устойчивой законодательной и нормативной базой, которые в противном случае не считались бы «благоприятными для инвесторов», при условии, что им будет обеспечена достаточная ясность относительно условий, в которых им предстоит действовать. И наоборот – существует минимальный уровень транспарентности, ниже которого условия для ведения бизнеса становятся настолько непрозрачными, что ни один инвестор не будет вкладывать свои деньги, несмотря ни на какие стимулы.

Компания «Курцман Групп» разработала инструмент для оценки транспарентности, который называется «Индекс непрозрачности». По мнению разработчиков индекса, существуют «повседневные, небольшие по масштабу факторы риска», связанные с недостаточной прозрачностью и создающие препятствия для глобальных инвестиций и торговли. В основе индекса лежит методика CLEAR (C – коррупция (Corruption), L – правовая система (Legal System), E – экономическая политика

(Economic Policies), A – бухгалтерская и финансовая практика (Accounting and Finance Practices) и R – нормативная среда (Regulatory Environment). По каждой из этих тем задается ряд вопросов, как правило, предполагающих ответы „да–нет“, и затем по ответам подсчитывается количество баллов. К сожалению, „индекс непрозрачности“ не включает страны Юго-Восточной Европы и Центральной Азии. В остальном же, как и следовало ожидать, страны с более высоким уровнем экономического развития оказались в большинстве своем „наименее непрозрачными“. Лучшие места среди стран – участниц ОБСЕ по уровню прозрачности заняли Финляндия, Соединенное Королевство, Дания, Швеция и США.

Несмотря на неполноту географического охвата, исследование позволило сделать интересные выводы. По утверждению „Курцман Групп“, при повышении „индекса непрозрачности“ на один балл показатель ВВП на душу населения сокращается на 986 долл. США, а ПИИ в расчете на душу населения – на 1 процент.

В принятой в мае 2005 года „Экономической программе бывшей югославской Республики (БЮР) Македонии“ вопросам транспарентности уделяется особое внимание: ставится задача повышения прозрачности приватизации и постприватизационных процессов, а Центральному банку и министерству финансов поручено обеспечить расширение связей с общественностью и децентрализацию налогово-бюджетных полномочий. Агентство международного развития США (АМР США) оказывает БЮР Македонии техническую помощь в деле повышения транспарентности и эффективности работы правительства. Успехи БЮР Македонии были отмечены Европейским союзом – 16 декабря 2005 года Европейский союз предоставил ей статус страны – кандидата.

В докладе Комиссии ЕС о развитии процесса стабилизации и объединения за 2005 год также были отмечены усилия Албании по повышению транспарентности. Среди принятых ею мер – сокращение количества постоянных парламентских комитетов, создание комиссии по правовой реформе, принятие новых правил работы законодатель-

ного собрания и введение процедуры открытого набора государственных служащих, в том числе с использованием сети Интернет. В 2004 году объем ПИИ увеличился на 41 процент и достиг самого высокого уровня в истории страны.

Ниже приводятся несколько примеров наилучшей практики, которые страны – участницы ОБСЕ могут использовать для повышения уровня прозрачности работы правительства.

- *Широкое использование электронного государственного управления.* Повсеместное комплексное использование электронного государственного управления расширяет сферу распространения информации, сокращает возможности непрозрачной практики и упрощает процесс проверки и аудита деятельности. Технологии электронного государственного управления могут оказаться полезными для обнародования законов и нормативных актов, а также при проведении приватизации и государственных тендеров.

Публикация торгового законодательства и важных судебных решений в сети Интернет на государственном и английском языках – это не только отличный способ повышения транспарентности, но и важная составная часть развития диалога с иностранными инвесторами.

- *Обнародование и обсуждение решений исполнительных органов, в том числе по результатам государственных тендеров.* Обнародование и обсуждение решений исполнительных органов создает у бизнес-сообщества уверенность в том, что правительство отвечает за свои решения и готово выносить их на суд общественности.
- *Поддержка независимых средств массовой информации и прессы.* Уровень транспарентности повышается, если существует независимая пресса, которая имеет возможность проводить расследования и обсуждать политику и действия правительства, не опасаясь последствий. Правительствам следует избегать давления на средства массовой информации и навязывания им официальной точки зрения, используя для

этого экономические рычаги или угрозы лишения доступа к информации.

- *Внедрение международных стандартов бухгалтерского учета.* Использование международных стандартов бухгалтерского учета упрощает проведение финансовой экспертизы предприятий и инвестиционных проектов. Иностранные компании могут лучше оценить финансовые отчеты предприятий.

Сокращение коррупции

“От двух до четырех лет. Шесть месяцев, если вы готовы заплатить”.

Датированный сентябрем 2005 года ответ руководителя одной из украинских организаций гражданского общества на вопрос о том, сколько времени требуется для запуска крупного инвестиционного проекта, например, строительства фабрики.

В многочисленных ответах на вопросник, который был распространен в ходе подготовки Руководства высказывалось мнение, что проведение в жизнь многих перспективных реформ, направленных на ускорение экономического развития, существенно замедляется коррупцией и что наиболее негативно она сказывается на МСП. Эти наблюдения совпадают с точкой зрения, нашедшей широкое отражение в литературе, в том числе в специальном опросе 158 крупных компаний, проведенном Консультативным советом Российской Федерации по иностранным инвестициям. В ходе этого опроса 71 процент респондентов заявил, что коррупция является главной помехой для привлечения новых инвестиций в страну. Что такое коррупция? По мнению Совета Европы, коррупция означает требование, предложение, дачу или принятие, прямо или косвенно, взятки или других неправомερных преимуществ или их обещание, которое искажает надлежащий порядок выполнения своих обязанностей получателем взятки или его поведение. В разных культурах может быть разное отношение к коррупции, но очевидно одно: коррупция тормозит как прямые иностранные инвестиции, так и развитие МСП. Хотя инвесторам зачастую удается “обходить” коррупцию путем лоббирования, налаживания личных отношений, использования средств массовой информации и другими ме-

тодами, очевидным остается тот факт, что коррупция вынуждает инвесторов тратить и деньги, и время.

Помимо нравственного порицания, репутационных и уголовных рисков, которые влечет за собой коррупция, необходимость действовать в коррупционной среде может, по оценкам, обойтись инвесторам в 4 процента от общей суммы их затрат. Четыре процента – это достаточно существенный фактор, который может повлиять на выбор инвестором объекта своих капиталовложений. На диаграмме, представленной Самуэлем Функхойзером из Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), показана доля коррупционных расходов от доходов компаний в странах Центральной, Юго-Восточной Европы и СНГ (рисунок 2.1). Не вызывает удивления тот факт, что в Центральной Европе – регионе, имеющем самые высокие показатели ПИИ и ВВП на душу населения, – на взятки уходит самая низкая доля доходов. Вслед за ним по данному показателю идет Юго-Восточная Европа, в то время как в странах СНГ на эти цели расходуется самая большая часть доходов. По данным исследования, проведенного ЕБРР, во всех странах, кроме одной, доля доходов, идущих на взятки, в 2005 году сократилась по сравнению с 2002 годом, и особенно существенные успехи в этой области были достигнуты в Грузии, Кыргызстане, Румынии и Албании.

Судя по другим оценкам взаимосвязи между коррупцией и уровнем благосостояния страны, наиболее благополучные страны – участницы ОБСЕ обычно относятся международными наблюдателями к числу наименее коррумпированных. В таблице 2.1 приведены данные по пяти странам – участницам ОБСЕ, имевшим в 2005 году наивысший показатель ВВП на душу населения, и по пяти странам, где этот показатель самый низкий, в соотношении с их показателями согласно “Индексу восприятия коррупции” (ИВК), рассчитанному организацией „Транспэрэнси интернэшнл“. Люксембург – страна с самым высоким среди стран ОБСЕ и в мире ВВП на душу населения – по ИВК занимает десятое место. Исландия, у которой самый лучший показатель ИВК, имеет шестой по величине ВВП на душу населения среди стран ОБСЕ.

РИСУНОК 2.1



ТАБЛИЦА 2.1

Показатели восприятия коррупции согласно Индексу „Транспэрэнси интернэшнл“ за 2005 год в первой и последней пятерке стран – участниц ОБСЕ по уровню ВВП на душу населения.

Страна	ВВП на душу населения, долл. США	Баллы по ИВК ТИ, 2005 год
Люксембург	62 700	8,5
Норвегия	42 400	8,9
Соединенные Штаты Америки	41 800	7,6
Швейцария	35 000	9,1
Исландия	34 600	9,7
В среднем по ОБСЕ		5,3
Бывшее государственное сообщество Сербия и Черногория	2 600	2,8
Молдова	2 100	2,9
Узбекистан	1 900	2,2
Кыргызстан	1 800	2,3
Таджикистан	1 200	2,1

Источники: „Транспэрэнси интернэшнл“ и ЮНКТАД.

(Примечание: Сан-Марино занимает пятое место по уровню ВВП на душу населения, но не включено в таблицу, поскольку ИВК для него не подсчитан.)

Настоящее Руководство не проводит прямой зависимости между восприятием коррупции и уровнем экономического благосостояния стран. Однако следует подчеркнуть, что коррупция, очевидно, представляет собой важнейший показатель состояния делового и инвестиционного климата. И если страна стремится ускорить рост своей экономики за счет притока прямых иностранных инвестиций и развития МСП, то правительству этой страны придется решить проблему коррупции. Для всех стран – участниц ОБСЕ уровень ИВК соответствует ВВП на душу населения. Страны Западной Европы имеют самый высокий показатель ВВП на душу населения и наилучший показатель ИВК, за ними следуют страны Центральной Европы, затем – страны Юго-Восточной Европы и большинство стран СНГ.

Опыт стран, добившихся успехов в борьбе с коррупцией, показывает, что к наиболее успешным антикоррупционным методам относятся:

- *Создание независимого агентства или департамента по борьбе с коррупцией.* Независимый орган по борьбе с коррупцией, наделенный полномочиями по возбуждению судебного преследования за коррупционные преступления, значительно повышает возможности стран по противодействию коррупции. Румынское антикоррупционное ведомство недавно возбудило дела против высокопоставленных правительственных чиновников и руководителей корпораций, подозреваемых в коррупции, таким образом решая задачу повышения качества государственного управления и в результате улучшая репутацию страны на рынке инвестиций.
- *Упрощение административных процедур.* Общеизвестно, что излишняя бюрократизация представляет собой питательную среду для коррупции. Как только появляется возможность отклонения или замедления принятия решений по инвестиционным проектам, коррупционный соблазн возникает и у бюрократа,

и у инвестора. Снятие излишних бюрократических препон сокращает возможности для проявления коррупции. Хорошим примером для входящих в ОБСЕ развивающихся стран и стран с переходной экономикой может послужить Словацкая Республика. Как отметил представитель словацкого агентства по продвижению инвестиций в вопроснике к данному Руководству, Словакия признана одним из лидеров в сфере реформирования бизнеса согласно справочнику Всемирного банка „Ведение бизнеса“ и занимает четвертое место в мире по этому показателю.

ВСТАВКА 2.1

Успехи Эстонии в деле создания независимой судебной системы

Независимость судебной системы закреплена в Конституции Эстонской Республики. В июле 2002 года в Эстонии был принят Закон “О судах”, упрочивший независимость и административную систему эстонского судопроизводства. По мнению ЕБРР, «несмотря на то, что не все еще ресурсы исчерпаны для повышения эффективности судов и обеспечения исполнения их решений, общественное доверие к защите судебными средствами договорных прав здесь самое высокое среди стран, в которых работает Банк, к тому же здесь быстрыми темпами идет административная реформа судебной системы»⁵.

- *Создание независимой судебной системы.* В конституциях большинства стран СНГ и Центральной Азии закреплена независимость судебной системы. Однако по-настоящему независимое судопроизводство существует лишь в немногих из них, так как исполнительные органы власти доминируют над судами. Создание независимого, хорошо оплачиваемого и квалифицированного судейского корпуса является ключевым условием для обеспечения нормы права.
- *Повышение заработной платы и профессионализма государственных служащих.* Помимо

судей, достаточно высокий уровень оплаты труда должен быть установлен и для государственных служащих, чтобы они могли противостоять коррупционным соблазнам. Если государственные служащие не в состоянии обеспечить себе достойный уровень существования, то это почти неизбежно приводит к коррупции. Если правительство хочет, чтобы на него работали честные, мотивированные и профессионально подготовленные люди, оно должно быть готово достойно оплачивать их труд. В более бедных странах с низким общим уровнем заработной платы и ограниченными доходами правительства бывает проблематично изыскать средства для повышения заработной платы чиновников. Одной из мер, которая может помочь государству оздоровить деловой климат и облегчить решение задачи повышения заработной платы, является сокращение численности бюрократического аппарата. Эко-

номия за счет устранения избыточных и дублирующих функций позволяет высвободить средства для повышения оплаты труда государственных служащих.

Кроме того, в среднесрочной перспективе общее улучшение делового и инвестиционного климата, как правило, увеличивает государственные доходы за счет роста налоговых поступлений в бюджет.

Еще одной мерой является разработка и подписание кодексов поведения государственными служащими и их обучения вопросам этики. ОБСЕ, АМР США и другие организации – доноры проводили такие программы обучения в некоторых странах – участницах ОБСЕ, в том числе в России, Казахстане, Армении и Албании.

- *Закон о защите информаторов.* Свидетели случаев коррупции часто не предпринимают никаких действий из боязни понижения в должности либо увольнения с государственной службы, политических преследований и т. п. Если свидетель является государственным служащим, он должен иметь возможность обращения в такие органы, как управление уполномоченного по правам человека, управление по борьбе с коррупцией или в главный контрольно-ревизионный орган страны. Моделью для стран – участниц ОБСЕ является действующий в Соединенном Королевстве „Закон о раскрытии общественно важной информации”. Цель закона – обеспечить ответственное и добросовестное управление в государственных и частных организациях, предоставляя гарантии их сотрудникам в том, что они могут поднимать вопрос о любых нарушениях в деятельности своей компании или сторонней организации, не опасаясь возмездия. Для этого в законе прописаны меры полной и немедленной защиты от увольнения или преследований тех сотрудников, которые заявляют правомерную обеспокоенность случаями нарушений⁶.
- *Принятие и обеспечение соблюдения законов о борьбе с коррупцией.* Еще относительно недавно в ряде западноевропейских стран компа-

ВСТАВКА 2.2

Борьба с коррупцией в Азербайджане

С 1 января 2005 года в Азербайджане вступил в силу новый антикоррупционный закон. В соответствии с законом создана комиссия, которой даны полномочия требовать полного раскрытия финансовой информации от государственных чиновников. Азербайджан также принял меры по реформированию государственной службы, в том числе существенное повышение уровня заработной платы государственных служащих. В январе 2003 года в рамках реформирования министерства налогов и сборов правительство сократило численность его сотрудников на 40 процентов, при этом вдвое подняв заработную плату оставшимся. В результате ведущие деловые объединения, такие как Американская торговая палата, сообщили о существенном улучшении положения дел в области налогового администрирования. Кроме того, правительство предоставило надбавку в размере от 50 до 100 процентов от заработной платы государственным служащим в других секторах, в том числе в секторе здравоохранения и образования.

ниям официально разрешалось уменьшать налогооблагаемую базу на сумму взяток, которые им приходилось давать за рубежом в процессе ведения хозяйственной деятельности. Коррупция в государственных органах развивающихся стран и стран с переходной экономикой считалась неизбежным злом, и лишь правительства ряда развитых стран пытались принимать отдельные меры против подобного положения дел. Однако сегодня, после принятия таких международных договоров, как “Конвенция ОЭСР по борьбе со взяточничеством” и “Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции”⁷, многие страны прилагают серьезные усилия к устранению подобной практики, как у себя дома, так и за рубежом. Страны, в которых пока еще отсутствует полный свод антикоррупционных законов, могут найти работающие модели для разработки соответствующего законодательства. Однако, как постоянно подчеркивается в Руководстве, одного только утверждения политики или принятия закона не достаточно, если за этим не следуют эффективные меры по обеспечению их соблюдения. Помимо сильного и независимого суда, для этого необходимо создание органов, наделенных законными полномочиями и практическими возможностями для расследования серьезных коррупционных дел в государственных организациях и возбуждения по ним судебного преследования.

В соответствии с решениями Совета министров и Постоянного совета ОБСЕ и принятым в 2003 году “Стратегическим документом в области экономики и охраны окружающей среды”, ОБСЕ, совместно со своими партнерскими организациями, такими как Управление Организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности (ЮНОДК), активно занимается борьбой с коррупцией. Одним из совместных мероприятий ОБСЕ и ЮНОДК является популяризация “Конвенции ООН против коррупции”.

В 2004 году ОБСЕ выпустила брошюру “Как бороться с коррупцией”. Целевой аудиторией брошюры являются представители законодательных и исполнительных органов власти, неправительствен-

ные организации и представители деловых кругов и гражданского общества, участвующие в разработке законов, национальных стратегий и программ развития. Брошюра переведена на азербайджанский, албанский, армянский, киргизский, русский, сербский, таджикский и узбекский языки.

С ней также можно ознакомиться в электронном формате на интернет-странице ОБСЕ <www.osce.org/eea>. Отличным ресурсом также является разработанный ООН “Комплект инструментов для борьбы с коррупцией”.

Надлежащее управление

„Надлежащее управление сегодня признаю решающим условием нормального функционирования рынков и, соответственно, формирования привлекательных условий для инвестиций и устойчивого размещения инвестиционного капитала“.

Мехмет Эгютчу, выступление на тему “Надлежащее управление и наилучшая практика в области инвестиционной политики и привлечения инвестиций” на семинаре ЮНКТАД “Практика эффективного и прозрачного привлечения инвестиций: пример НРС”, Женева, 6–7 июня 2002 года.

Самое простое, что страна может сделать для улучшения своего делового климата, – это обеспечить надлежащее управление. Власть, которую считают коррумпированной, нестабильной или некомпетентной, отпугивает инвесторов. По мнению ЮНКТАД, надлежащему управлению должны быть присущи четыре основных качества: предсказуемость, транспарентность, подотчетность и участие населения.

Если правительство стремится продемонстрировать инвесторам высокое качество государственного управления, оно может воспользоваться следующими методами из наилучшей практики:

- *Проведение приватизации и государственных закупок на прозрачных и конкурентных условиях.* Если иностранные инвесторы не верят в то, что они могут на справедливых условиях участвовать в приватизации предприятий и конкурсах

на получение государственных контрактов, они тем более не поверят, что к ним будут беспристрастны налоговые органы, государственные инспекции или судебная система. Если обеспечен открытый и конкурентный характер приватизации и государственных закупок и их результаты доводятся до сведения общественности, для инвесторов это является сигналом того, что правительство стремится обеспечить самые благоприятные условия для конкуренции.

- *Своевременное погашение государственного долга.* Государства зачастую позволяют себе задерживать выплаты кредиторам. Хотя подобные действия и могут помочь правительству уладить свои внутренние финансовые проблемы, это плохой знак для инвесторов. Если правительство вовремя не расплачивается за электроэнергию, консультационные услуги или иные продукты и услуги, привлекательность инвестиций в развитие инфраструктуры или в муниципальные облигации снижается. Один пожелавший остаться анонимным инвестор заявил, что будет инвестировать средства в страны Восточной Европы только под гарантии ЕБРР, Всемирного банка, Корпорации зарубежных частных инвестиций (ОПИК) или другой подобной организации, поскольку он слабо верит в готовность правительств этих стран платить по своим долгам.
- *Систематическое проведение консультаций с бизнес-сообществом.* Регулярный конструктивный диалог с бизнес-сообществом может дать больше, нежели простой обмен информацией. Вынося законопроекты на обсуждение, проводя публичные слушания и тематические форумы и создавая советы при участии частного сектора, правительства тем самым получают бесплатные консультации, совершенствуют торговое законодательство и находят более широкую поддержку правительственным программам.

Ответы на вопросник к Руководству:

„Правительство Кыргызстана, стремясь улучшить инвестиционный климат в стране, утвердило общий план мероприятий, получивший название „Инвестиционная матрица“. Его целью является устранение барьеров на пути прямых инвестиций в страну. Документ был под-

готовлен совместно правительством Кыргызской Республики и рядом потенциальных инвесторов, ассоциаций, членов парламента и международных финансовых учреждений”.

„Правительство Словении создало специальный орган – Совет по государственному управлению, благоприятствующему бизнесу (Svet za gospodarstvu prijazno upravo), основная задача которого – разрабатывать стратегии снижения административных барьеров”.

„Министерство финансов Румынии проводит регулярные встречи с представителями комитетов по налогам Совета по иностранным инвестициям и Американской торговой палаты с целью совместной разработки проекта налогового кодекса”.

- *Учреждение поста уполномоченного по защите прав инвесторов.* Инвесторы, особенно иностранные, зачастую испытывают трудности, работая в условиях незнакомой культуры и нормативной базы. Эти трудности усугубляются, когда они имеют дело с бюрократией или ведут переговоры с государственными организациями. Создание должности уполномоченного по защите прав инвесторов может оказаться в этих условиях весьма полезным.
- *Подготовка ежегодного доклада о состоянии инвестиционного климата.* Ежегодный доклад о состоянии инвестиционного климата дает правительству возможность открыто проанализировать ход работы по улучшению инвестиционного климата и выявить те сферы, которые нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Кроме того, правительство может повысить уровень транспарентности и предсказуемости путем обнародования своих планов работы в сфере делового и инвестиционного климата на последующие периоды.

Учитывая значимость надлежущего управления для переходного периода в экономике стран Центральной и Восточной Европы, ОБСЕ стала играть более активную роль в проведении мероприятий, направленных на пропаганду передового международного опыта в области надлежущего управления. К числу мер, которым оказывает поддержку ОБСЕ, от-

носятся содействие в разработке законодательства, передача ноу-хау путем обмена специалистами, а также проведение семинаров, конференций и учебных

курсов. Вся эта работа ведется в тесном сотрудничестве с другими международными организациями, такими как ЮНОДК, ОЭСР и Совет Европы.

Выводы и рекомендации

Стабильная политическая среда является прочной основой для экономического развития, и в частности для ПИИ. Ее отсутствие порождает риски, которые отталкивают инвесторов. Правительствам следует принимать следующие меры по обеспечению благоприятной политической ситуации:

- укрепление безопасности путем последовательной интеграции в мировую экономику, участия в различных формах международного, регионального и двустороннего сотрудничества, проведения демократических преобразований, обеспечения политической стабильности, а также проведения в жизнь мер по укреплению доверия и по эффективному предупреждению и преодолению последствий стихийных бедствий;
- поддержание стабильности законодательства путем введения прозрачных процедур внесения изменений в законодательство в планомерном порядке и ведения открытого диалога с деловыми кругами;
- обеспечение максимально возможного уровня прозрачности путем развития электронного государственного управления, публичного обсуждения решений административных органов и развития свободных и независимых средств массовой информации;
- осуществление мер по борьбе с коррупцией путем внедрения кодексов поведения, принятия законов о защите информаторов, сокращения бюрократического аппарата, обеспечения достойного уровня оплаты труда государственным служащим и создания органов по борьбе с коррупцией;
- внедрение практики надлежащего управления путем проведения честных и конкурентных государственных конкурсов и приватизации, поддержания систематического диалога с частным сектором и создания должности уполномоченного по защите прав инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

OECD, *Policy Framework for Investment* (ОЭСР, „Рамочный документ по инвестиционной политике“), <www.oecd.org/document/61/0,2340,en_2649_33725_33696253_1_1_1_1,00.html> и <www.oecd.org/document/43/0,2340,en_2649_201185_36781483_1_1_1_1,00.html>

Kurtzman Group, *Opacity Index* („Курцман Груп“, „Индекс непрозрачности“), <www.kurtzmangroup.com>

ОБСЕ, „Как бороться с коррупцией“, <http://www.osce.org/publications/eea/2004/05/13568_67_ru.pdf>

UN, *Anti-Corruption Toolkit* (ООН, „Комплект инструментов для борьбы с коррупцией“), <www.unodc.org/unodc/en/corruption.html>

Интернет-страница организации „Трансперенси интернэшнал“: <www.transparency.org>

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 BSEC Business Council, „Helping Eliminate Barriers to Business and Improve Business Climate“ (Деловой совет ЧЭС, „Помощь в деле устранения барьеров для бизнеса и улучшения делового климата“), <<http://www.bsec-business.org/sdirect.asp>>
- 2 World Economic Forum, „The Best Places to Do Business“ (Всемирный экономический форум, „Лучшие страны для ведения бизнеса“), <http://www.weforum.org/site/knowledgenavigator.nsf/Content/_S12848>
- 3 Marakand Minerals Limited, *Accountants' Report on the Khandiza Exploration Asset* (28 Nov 2003). („Мараканд Минералс Лимитед“, „Финансовый отчет об объекте геолого-разведочных работ Хандиза“, 28 ноября 2003 года).
- 4 Gahm Markarian, *Rule-of-Law and Commercial Law Issues in Armenia*, *Armenian International Policy Research Group*, Working Paper No. 03/17 (Jan 2003) (Гахм Маркарян, „Вопросы верховенства закона и торгового законодательства в Армении“, Армянская группа международных политических исследований), <<http://www.armpolicyresearch.org/Publications/WorkingPapers/pdf/Gahmk%20Markarian.pdf>>
- 5 EBRD, *Strategy for Estonia* (ЕБРР, „Стратегия для Эстонии“) (2004), <www.ebrd.com/about/strategy/country/estonia/strategy.pdf>
- 6 ОБСЕ, „Как бороться с коррупцией“ (2004), <http://www.osce.org/publications/eea/2004/05/13568_67_ru.pdf>
- 7 ООН, „Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции“ (2003), <http://www.unodc.org/pdf/crime/convention_corruption/signing/Convention-r.pdf>



Значение макроэкономической стабильности и экономического роста для делового и инвестиционного климата

Макроэкономическая стабильность и экономический рост играют существенную роль в экономическом развитии стран. Для корпоративных инвесторов наиболее важными являются те показатели макроэкономической стабильности, которые непосредственно влияют на их финансовое благополучие - такие как темпы роста объема ВВП и показатели ВВП в расчете на душу населения, инфляция, демографический рост и доля населения, имеющего высшее образование. Кроме того, для МСП и ряда иностранных инвесторов большое значение имеет уровень банковских процентных ставок. Открытость страны для внешней торговли, иностранных инвесторов и иностранной рабочей силы может во многом способствовать ее экономическому развитию. Диверсификация экономики помогает странам, богатым природными ресурсами, добиться более равномерного распределения богатства и смягчить шоковое воздействие изменений, происходящих в какой-либо отдельной отрасли. В целях стабилизации экономики странам необходимо осуществлять планирование на среднесрочную перспективу, проводить консервативную налогово-бюджетную политику и придерживаться открытых подходов к внешней торговле и трансграничному движению капитала.

Значение стабильного макроэкономического окружения

„Стабильная макроэкономическая политика является одним из важнейших компонентов благоприятной деловой среды, поскольку она способствует снижению рисков при ведении предпринимательской деятельности, обеспечивая предсказуемость общего делового климата при принятии инвестиционных решений“.

„Устранение узких мест в области предложения и наращивание потенциала“. Экономическая и социальная комиссия стран Азиатско-Тихоокеанского региона, подкомитет по международной торговле и инвестициям, первое заседание, 27–29 октября 2004 года, Бангкок.

Макроэкономическая стабильность считается одним из необходимых условий экономического роста. МВФ определяет макроэкономическую стабильность как устойчивость платежного баланса и государственного бюджета при низком и неуклонно сокращающемся уровне внутреннего и внешнего долга, невысокий уровень инфляции, измеряемый малыми однозначными числами, и рост ВВП в расчете на душу населения. И это лишь одно из множества определений. Некоторые экономисты считают, что требование МВФ в отношении уровня инфляции является слишком жестким. Ключевым фактором макроэкономической стабильности служит устойчивая тенденция к улучшению экономических показателей. Экономическая нестабильность, которая может повлечь за собой периоды гиперинфляции или обвал финансовых рынков, отпугивает зарубежных инвесторов. Снижение ВВП свидетельствует о стагнации на рынке. Компании не могут работать и получать прибыль, если они несут слишком высокие затраты. Резкие колебания цен могут разорить МСП. Так, увеличение стоимости сырья на 20 процентов способно уничтожить малый бизнес. Поэтому стабильная макроэкономическая среда необходима для обеспечения долгосрочного экономического роста.

Макроэкономические показатели и их значение для инвесторов

Если экономические форумы, учреждения – доноры, банки развития, инвестиционные банки, экономисты и ученые внимательно изучают статистические данные об объеме денежной массы в обращении или уровне дефицита текущего платежного баланса, то большинство корпоративных инвесторов уделяют основное внимание тем показателям, которые непосредственно влияют на балансовые отчеты их компаний. Иностранцы инвесторы рассматривают показатели экономического роста, в частности уровни ВВП и ВВП на душу населения, с точки зрения оценки перспективности своих капиталовложений. Стабильный рост ВВП сигнализирует инвестору не только о потенциале рынка страны, но и о том, что здесь он найдет достаточное предложение человеческого капитала, товаров и услуг, которые со временем могут ему понадобиться для расширения и модернизации бизнеса. Относительно низкая стоимость ресурсов на первых порах может обеспечить конкурентоспособность стран, однако стагнирующая экономика не способствует устойчивости развития бизнеса с точки зрения инвестора.

Уровень инфляции также важен для инвесторов, которые зачастую опасаются слишком быстрого повышения уровня затрат. Но еще хуже для инвестиций то, что высокая инфляция или гиперинфляция – это явный признак отсутствия макроэкономической стабильности. Высокие уровни инфляции определенно оказывают негативное воздействие на ПИИ, что позволяет утверждать, что макроэкономическая стабильность – это важный фактор, от которого зависят характер и объемы ПИИ¹.

Ответ на вопросник к Руководству:

„Деловой и инвестиционный климат [в Боснии и Герцеговине] является благоприятным, и за последние несколько лет он значительно улучшился. Развитая правовая база и деятельность институтов по содействию иностранным инвестициям свидетельствуют о наличии благоприятных условий для инвест-

тиций. К числу позитивных для инвесторов сигналов относятся:

- стабильность валюты – конвертируемая марка (КМ), привязанная к евро по фиксированному обменному курсу;
- самый низкий уровень инфляции в странах Центральной и Восточной Европы;
- возможности для развития туризма;
- защищенность иностранных инвестиций – Босния и Герцеговина является членом Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям (МИГА);
- реформированная банковская система, включающая значительное число иностранных банков;
- действующий закон об иностранных инвестициях, регулирующий политику и принципы иностранных инвестиций;
- наличие у иностранных инвесторов таких же прав, что и у отечественных;
- специальные меры защиты прав иностранных инвесторов”.

Такие показатели, как рост численности населения и доля лиц с высшим образованием, нередко принимаются во внимание в целях оценки потенциального человеческого капитала. Компании, занимающиеся поиском инженеров или разработчиков программного обеспечения, интересуются тем, имеются ли возможности в стране назначения для подготовки достаточного числа специалистов, отвечающих их требованиям. Кроме того, эти компании изучают распределение человеческого капитала и структуру занятости в различных регионах страны и при определении места для своей деятельности отдадут предпочтение крупным городам или городам, где есть университеты. Уровень безработицы в стране может иметь двоякое значение для инвестиций. Компании трудоемких обрабатывающих отраслей промышленности стремятся в зоны с высоким уровнем безработицы, чтобы получить доступ к дешевой рабочей силе и льготы со стороны правительства, тогда как для компаний, действующих в сферах производства потребительских товаров, услуг и в ряде других отраслей, высокий уровень безработицы в странах с развивающейся и переходной экономикой может быть показателем того, что здесь еще не удалось достичь

макроэкономической стабильности, а внутренний рынок не устойчив.

Для отечественных и некоторых иностранных инвесторов одним из ключевых макроэкономических показателей являются банковские процентные ставки. При высокой стоимости капитала замедляется развитие МСП и уменьшается объем иностранных инвестиций. Одна из традиционных проблем развития МСП – это доступ к финансированию. Если кредиты выдаются только под 40–50 процентов годовых, либо банки предъявляют непомерные требования к их обеспечению, это фактически означает, что доступ к заемным средствам для МСП закрыт.

Быстрые темпы экономического развития стран Центральной Европы и Балтии в последние несколько лет и их привлекательность для инвесторов отражают не только высокий уровень этих макроэкономических показателей, но и разумность их экономической политики в целом. Словакию и Эстонию постоянно упоминают в качестве наиболее благоприятных мест для ведения бизнеса. Какую же политику должны проводить страны – участницы ОБСЕ, не имеющие привлекательных макроэкономических показателей, чтобы она служила основой для ускорения экономического роста за счет расширения масштабов ПИИ и предпринимательства? Ответ заключается не в повышении активности Центрального банка и не в усилении государственного регулирования, а в мерах по открытию экономики для внешней торговли и инвестиций (вставка 3.1 и 3.2).

ВСТАВКА 3.1

Формирование открытой экономики в странах с развивающейся и переходной экономикой – участницах ОБСЕ: восточноазиатская или латиноамериканская модель?

В документе, представленном Колином Брэдфордом-мл. на обсуждение Организации Объединенных Наций под заглавием „Приоритетное значение экономического роста: более осознанный выбор макроэкономической политики“, автор сравнивает относительно успешный выбор макроэкономической политики, сделанный „азиатскими тиграми“, с менее удачным выбором стран Латинской Америки. Автор характеризует различия в экономической политике следующим образом: „Считается, что Латинская Америка проводит изоляционистскую политику, для которой характерны искажение цен и вмешательство государства и которая привела к снижению эффективности экономики этих стран и замедлению темпов ее роста. Восточная Азия, как считается, реализовала ориентированные на внешний мир, либеральные, основанные на потребностях рынка и направленные на рост экспорта стратегии“. По мнению Брэдфорда, относительная успешность стран Восточной Азии, в том числе быстрое восстановление после финансовых кризисов 1990-х годов, объясняется их ориентацией на экономический динамизм, открытые рынки и конкуренцию. Далее он говорит: „Оглядываясь назад, было бы справедливым сказать, что руководство стран Восточной Азии больше заботила конкурентоспособность их стран в более широком плане, нежели в таком частном аспекте, как уровень их валютных курсов. Можно утверждать, что они были в большей степени озабочены „реальным эффективным курсом“ их экономики в целом, нежели ценой (реальной или номинальной) их валюты. Это значит, что

предметом их заботы была институциональная среда, банковская система, отношения в сфере организации труда, культура ведения бизнеса и деловой климат, верховенство закона и торговое законодательство – все то, что наряду с разумной макроэкономической политикой составляет компоненты конкурентоспособности. В странах Восточной Азии взгляд на проблему динамичного экономического роста был не узким и техническим, а целостным и комплексным. Их экономическая политика нашла свое воплощение в широкой и всеобъемлющей стратегической концепции. Их понимание конкурентоспособности не ограничивалось корректировкой цен и политики под текущую конъюнктуру – оно охватывало широкий спектр институциональных, поведенческих и регулятивных норм. Основой их успеха стало видение стратегических перспектив и правильный стратегический выбор“.

Целостный подход и наличие стратегической концепции могут стать залогом успеха. Стратегическая концепция, в которой на первое место ставятся открытая экономика и макроэкономическая политика, направленная на усиление конкурентоспособности страны, способствует укреплению макроэкономической среды и, соответственно, экономическому росту. Жесткий контроль над экономикой во имя социальной или финансовой способствует может в конечном счете замедлить экономический рост и развитие предпринимательства.

Успехи Турции в сфере макроэкономического развития

После многих лет высокой инфляции, массовой безработицы и низкого в сравнении с европейскими странами ВВП на душу населения, Турции в последнее время удалось достичь замечательных успехов в обеспечении макроэкономической стабильности и экономического роста. Проводимая страной макроэкономическая политика и общая либерализация ее экономики позволили не только добиться экономического роста, но и повысить объем ПИИ. Исследовательско-аналитический отдел “Дойче-Банка” дал процессу либерализации в Турции такую оценку: „Помимо Аргентины, ни в одной из 34 стран, обследованных в 1980-е годы, экономика не была столь закрытой, как в Турции. И никакой другой стране не удалось за последние 25 лет столь далеко продвинуться по пути либерализации.

Двумя факторами, определившими этот успех, стали:

- 1) начатые в 1980-е годы масштабные реформы, прежде всего с целью развития конкуренции,
- 2) таможенный союз с ЕС, заключенный в 1996 году. К числу проведенных в 1980-е годы реформ относятся отмена субсидий и контроля над ценами, установление более гибкого валютного курса и процентных ставок, а также либерализация торговой политики“.

Эта политика и ее результаты ярко представлены в двух выступлениях, фрагменты которых помещены ниже. Первое из них – это выступление премьер-министра Турции Реджепа Тайыпа Эрдогана на Всемирном экономическом форуме этого года, автором второго является директор Всемирного банка по Турции г-н Эндрю Воркинк.

Премьер-министр Турции Реджеп Тайып Эрдоган начал свое выступление с обзора того пути, который Турция прошла за последние три года, и с описания ее планов на будущее. К числу достижений относятся экономический рост более чем на 20 процентов, строгая финансовая дисциплина, начавшиеся переговоры о вступлении в ЕС и повышение индекса фондового рынка с 900 до 46 000 пунктов. Он рассказал также о том, что в Турции созданы благоприятные условия для развития бизнеса, при которых новую компанию можно создать за несколько дней, и при этом не делается никакого различия между отечественными и зарубежными

инвесторами. Премьер-министр ожидает, что в период с 2005 по 2007 год поступление иностранных инвестиций в Турцию составит ежегодно примерно 5 млрд. долл. США. По словам Эрдогана, три года назад Турция была не в состоянии выплачивать проценты по своему долгу. Сегодня она не только в состоянии своевременно обслуживать свой долг за счет налоговых поступлений, но и осуществлять инвестиции. После периода банковского дефицита в Турции наблюдается оздоровление финансового сектора, и завершен переход от преимущественно государственного регулирования к рыночной экономике.

Источник: „Новые сравнительные преимущества“, ежегодное заседание Всемирного экономического форума, 27 января 2006 года.

За последние четыре года Турции удалось добиться больших успехов в области восстановления после кризиса 2001 года, а также в течение трех лет подряд обеспечивать высокие показатели экономического роста. Процесс переговоров с ЕС, который начнется в октябре 2006 года, весьма вероятно, может стать долговременной опорой для придания устойчивого характера такому росту, и это ускорит сближение уровня доходов Турции со среднеевропейским показателем. Чрезвычайно динамичный характер турецкой экономики и бурно развивающийся частный сектор страны станут в предстоящие годы движущими силами „сближения Турции с Европой“.

Впечатляющие экономические результаты Турции после 2001 года стали возможными благодаря укреплению макроэкономической стабильности страны и фундаментальным преобразованиям во многих сферах жизни. Беспрецедентное снижение уровня инфляции до малых однозначных чисел и постепенное понижение процентных ставок способствовало укреплению доверия инвесторов и обеспечивало экономический рост. Жесткая корректировка бюджета, результатом которой стал рекордно высокий 7-процентный первичный профицит бюджета в 2004 году, явилась решающим фактором значительного сокращения государственного долга. И хотя уровень чистой внешней задолженности, выраженный в процентах от ВВП, все еще высок

– 63,5 процента на конец 2004 года, существенное сокращение общего государственного долга (почти на 30 процентов) и улучшение его структуры помогли снизить риск в восприятии инвесторов, о чем свидетельствует уменьшение спредов по международным облигациям и увеличение объема прямых иностранных инвестиций.

Рост экономической активности способствовал, однако, увеличению в прошедшем году дефицита текущего платежного баланса. Хотя этот дефицит был без труда восполнен за счет привлечения капитала на более выгодных условиях погашения, все еще сохраняется риск изменения рыночных настроений по причинам, которые могут быть никак не связаны с успешно развивающейся турецкой экономикой и обуславливаются, например, повышением мировых процентных ставок или сохранением в течение длительного времени высоких

цен на нефть. Позитивным фактором является прогноз на повышение объема прямых иностранных инвестиций в 2005 и последующих годах, что представляет собой важный элемент макроэкономической стабильности и устойчивого роста.

Разумеется, подобные впечатляющие показатели макроэкономического развития были бы невозможны без масштабных структурных реформ, в частности преобразований в государственном и финансовом секторах, либерализации рынков и проведения дальнейших реформ в сельскохозяйственной, энергетической и телекоммуникационной отраслях.

Источник: выступление г-на Эндрю Воркинка на организованной Центральным банком Турции конференции „Макроэкономическая политика, необходимая для вступления в ЕС“.

Аргументы в пользу открытой экономики

„Открытость экономики наряду с улучшением качества человеческого капитала является ключевым условием экономического роста. В странах, добившихся успеха в торговле товарами и привлечении прямых иностранных инвестиций и иностранной рабочей силы, темпы роста гораздо выше, чем в странах, которым не удается интегрироваться в глобальную экономику“².

Источник: Доклад исследовательско-аналитического отдела “Дойче-Банка”, ноябрь 2005 года.

Открытая экономика привлекает новые технологии и способствует обмену идеями и повышению конкурентоспособности. Открытость для внешней торговли и инвестиций создает стимулы к улучшению условий для ведения бизнеса и совершенствованию инфраструктуры с целью подготовки почвы для возникающих в результате возможностей (вставка 3.1). Более того, отечественные предприятия вынуждены работать эффективнее, поскольку им приходится совершенствовать бизнес-процессы и производить новые товары и услуги.

Исследовательско-аналитический отдел “Дойче-Банка” использует следующие показатели для измерения уровня открытости экономики:

- открытость для внешней торговли;
- уровень глобализации во внешней политике;
- открытость для иностранного капитала;
- открытость для притока иностранной рабочей силы.

Из пяти стран, в наибольшей степени „открывших“ свою экономику после 1980 года, четыре относятся к числу развивающихся рынков. Это Индия, Китай, Мексика и Турция (вставка 3.2). За последние годы все они добились заметных успехов в экономической сфере.

Значение диверсификации экономики для стран с преобладающим развитием добывающего сектора

Ряд стран – участниц ОБСЕ, богатых природными ресурсами и особенно запасами нефти, добываются высоких показателей ПИИ и экономи-

ческого роста благодаря недавнему резкому повышению цен на это углеводородное сырье. Однако и этим странам необходимо заниматься разработкой надежных основ экономической политики.

Общепризнано, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) играют важную роль в процессе экономического развития развивающихся стран, в том числе стран с переходной экономикой. В результате правительства этих стран стремятся привлечь ПИИ, поскольку нуждаются во внешнем капитале для развития. Если некоторые центрально-азиатские и кавказские страны с переходной экономикой располагают значительными запасами нефти, газа и минеральных ресурсов, чрезвычайно привлекательными для иностранных инвесторов, то другие страны такими сырьевыми богатствами не обладают, поэтому им труднее привлечь ПИИ в свои еще слабо развитые отрасли производства и услуг. Но даже странам, щедро наделенным природными ресурсами, необходимо диверсифицировать свою экономику, чтобы преодолеть слишком большую зависимость от природных ресурсов и развивать жизнеспособные высокотехнологичные отрасли промышленности и услуг. ПИИ могут выступить в качестве катализатора этого процесса.

Источник: „Прямые иностранные инвестиции в странах Центральной Азии и Кавказа: политика и проблемы“.

Несмотря на то что средства от продажи нефти, газа и других ресурсов способны обеспечить активное сальдо текущего платежного баланса государства, проблема создания новых рабочих мест и роста покупательной способности может при этом остаться нерешенной. Более того, подобная недиверсифицированная экономика, будучи зависимой от нефти и других природных ресурсов, оказывается весьма уязвимой для колебаний рыночных цен. Имеющиеся у России запасы нефти и газа создали значительное национальное богатство и обеспечи-

ли ей мощные экономические позиции на международной арене, однако Россия все еще отстает от большинства стран Восточной Европы по уровню ВВП на душу населения, а отрасли ее промышленности, не связанные с добычей полезных ископаемых, оказываются относительно слабо привлекательными для ПИИ. Как заявил в 2005 году на Всемирном экономическом форуме первый заместитель министра финансов Российской Федерации Сергей Шаталов, „Россия не может полагаться только на свои природные ресурсы, ее экономика должна стать более прозрачной, чтобы добиться капитализации других своих сравнительных преимуществ. Правительству еще предстоит принять много важных решений, особенно в отношении банковского сектора и управления стабилизационным фондом, в который поступают средства от продажи нефти“⁴³.

Эволюция развития ПИИ традиционно описывается экономистами следующим образом: вначале страны выступают в качестве поставщиков природных сырьевых ресурсов, а затем, по мере налаживания связей с иностранными инвесторами и создания инфраструктуры, они становятся площадкой для развития трудоемких отраслей производства и обрабатывающей промышленности. Приобретение технологий и повышение оплаты труда приводят к постепенному развитию в странах сферы услуг и более капиталоемких отраслей. Государствам, богатым природными ресурсами, следует проводить экономическую политику, которая позволила бы им развиваться в соответствии с вышеописанным эволюционным циклом.

Интересным примером для стран СНГ и Центральной Азии могут послужить Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), которые принимают успешные меры по диверсификации своей экономики. По словам Ее Превосходительства шейхи Лубны аль-Касими, министра экономики и планирования Объединенных Арабских Эмиратов, после событий 11 сентября нефтедобывающие государства Персидского залива избрали новый курс, в рамках которого они начали вкладывать доходы от продажи нефти в собственные страны вместо США, и одновременно приняли осознанное решение диверсифицировать свою экономику. В результате 60

процентов ВВП в ОАЭ формируется за счет отраслей, не связанных с нефтедобычей. ОАЭ заключили также соглашения о свободной торговле с другими странами Ближнего Востока. Кроме того, это небольшое нефтедобывающее государство недавно

осуществило значительные инвестиции по всему миру, в том числе намного увеличив принадлежащую ему долю акций компании „Бритиш эйруэйз“. Как заметила аль-Касими, „нефть не создает рабочих мест для людей“.

ВСТАВКА 3.3

Меры правительства Казахстана по диверсификации экономики

В период за 2003–2004 годы чистый приток ПИИ в Казахстан увеличился вдвое. С учетом рекордных цен на нефть 2005 и 2006 годы должны принести еще более впечатляющие результаты. Осознавая важность развития иных, помимо нефтяной, отраслей, Казахстан начал работу по диверсификации своей экономики.

Правительство предприняло активные шаги по диверсификации экономики путем развития ее недобывающих отраслей. Цель „Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана“ заключается в приоритетном развитии недобывающих отраслей в рамках конкурентной экономики. Углубленные исследования позволили выявить 7 приоритетных отраслевых „кластеров“: туризм, нефтегазовое машиностроение, пищевая и текстильная промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия и производство строительных материалов. Ожидается, что развитие этих отраслевых „блоков“ будет способствовать созданию индустриальной базы за пределами добывающей промышленности. Государственные фонды, созданные для поддержки этой стратегии, определили 24 проекта, которым оказывается содействие, и еще 350 таких проектов находятся на стадии рассмотрения. Меры правительства по поддержке пищевой промышленности помогут в подготовке агропромышленного сектора к вступлению в ВТО, а государственные вложения в инфраструктуру предпринимаются с целью создания условий, благоприятствующих развитию отраслей, не связанных с нефтедобычей.

К числу основных направлений деятельности правительства в области развития относится также создание благоприятных условий для работы МСП путем, в числе прочего, упорядочения административных процедур, касающихся ведения бизнеса, и создания фонда развития малого предпринимательства в целях содействия финансированию бизнес-проектов МСП.

Ставя перед собой задачу диверсификации экономики, правительство вместе с тем стремится обеспечить сбалансированный и всеобъемлющий рост путем поддержки сельских районов. Реализуются также приоритетные программы помощи сельскому населению.

Экономические перспективы Казахстана на ближайшие три года представляются благоприятными. Приоритетной задачей остается диверсификация экономики, которая позволит смягчить последствия внешних потрясений для экономики, а „Стратегия индустриально-инновационного развития“ должна, как ожидается, сыграть важную роль в наращивании потенциала отраслей за пределами нефтяного сектора. Однако в среднесрочной перспективе нефтяной и газовый сектор останется главным двигателем экономического роста, а услуги, строительство и обрабатывающая промышленность будут по-прежнему исполнять вспомогательную функцию.

Источник: „Перспективы развития Азии в 2005 году“, Азиатский банк развития.

Формирование устойчивой макроэкономической среды

Сложно рекомендовать какой-либо один комплекс мер экономической политики для формирования устойчивой макроэкономической среды и стимулирования экономического роста, который был бы одинаково успешным для всех стран ОБСЕ. Тем не менее, исходя из наиболее успешной практики ряда стран – участниц ОБСЕ с переходной экономикой, таких как Турция, Казахстан и страны Восточной Европы, настоящее Руководство предлагает некоторые общие рекомендации для государств, которым еще только предстоит обеспечить макроэкономическую стабильность, с той оговоркой, что эти меры должны быть переосмыслены и адаптированы к условиям каждой конкретной страны. Данное Руководство, ставящее целью указать общее направление усилий, необходимых для создания благоприятного делового и инвестиционного климата, рекомендует следующие меры макроэкономической политики, отражающие опыт стран с открытой и диверсифицированной экономикой:

- *Разработка среднесрочной экономической стратегии государства.* Разработка среднесрочной стратегии экономического развития имеет важнейшее значение. Закрепленная документально стратегия усиливает ощущение стабильности на инвестиционных и финансовых рынках. Тщательно разработанная стратегия, в основе которой лежат продуманные решения различных экономических и налогово-бюджетных вопросов, позволяет проводить политические решения не как реакцию на сиюминутную ситуацию в экономике, а в соответствии с целями национального развития.
- *Продуманная налогово-бюджетная политика.* Непоследовательность налогово-бюджетной политики, ведущая, помимо всего прочего, к колебаниям налоговых ставок, создает ощущение неуверенности как у иностранных, так и у отечественных инвесторов. Перспектива высокой задолженности беспокоит международные финансовые учреждения. Контроль над

расходами правительства вкупе с конкурентоспособными налоговыми ставками, а также простой и стабильной налоговой системой, содействуют развитию ПИИ и МСП.

- *Активная политическая поддержка внешней торговли.* Важность либеральной торговой политики заключается в том, что она предоставляет более широкий выход на рынок для МСП и привлекает иностранных инвесторов, которые стремятся выйти на новые региональные рынки. Кроме того, протекционизм отпугивает инвесторов. Активная политическая поддержка внешней торговли предполагает заключение двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле, установление максимально низких тарифов, допустимых по международным нормам в рамках режима наибольшего благоприятствования, вступление в ВТО, снятие ограничений по использованию иностранной валюты в торговых операциях, создание эффективной и свободной от коррупции таможенной системы.
- *Содействие притоку иностранного капитала на рынок.* В некоторых странах имеется тенденция к “управлению” макроэкономикой с использованием инструментов денежно-кредитной политики. Хотя в распоряжении Центрального банка и имеется ряд “рычагов влияния”, сам по себе он не может создавать благоприятную макроэкономическую среду, а также руководить или управлять ею. Этого можно добиться только снятием оков с частного сектора. Правительства действительно помогают в создании благоприятной среды, когда они содействуют притоку иностранных капиталов на рынок путем проведения политики поддержки конвертируемости валюты, плавающих валютных курсов и низких процентных ставок.

Выводы и рекомендации

Инвесторы и предприниматели ищут возможности для ведения бизнеса. Растущая и стабильная экономика обеспечивает максимум таких возможностей и в наибольшей степени привлекает инвестиции. Правительство может создать богатую такими возможностями деловую среду следующим образом:

- *Ориентируя макроэкономическую политику на экономический рост.* Рост ВВП является важнейшим показателем для корпоративных инвесторов и увеличивает инвестиционный потенциал.
- *Создавая открытую экономику.* Открытая экономика имеет наибольшие шансы на успех. Политика, направленная на либерализацию торговли, свободное перемещение капитала и свободное передвижение рабочей силы, стимулирует экономическую активность.
- *Диверсифицируя экономику.* Ориентация исключительно на добывающие отрасли промышленности делает экономику уязвимой перед колебаниями цен на сырьевые товары и препятствует созданию новых рабочих мест.
- *Разрабатывая стратегию.* Разработка правительством среднесрочной стратегии экономического развития страны помогает компаниям планировать свою деятельность. Достижимый благодаря этому более высокий уровень транспарентности также является позитивным сигналом для инвесторов и других важных субъектов экономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

World Economic Forum (“Всемирный экономический форум”): <www.weforum.org>

Deutsche Bank Research (Исследовательско-аналитический отдел “Дойче-Банка”): <www.dbresearch.com>

OECD Investment Compact, („Соглашение об инвестициях”, ОЭСР): <www.investmentcompact.org>

„Going for Growth: The Economy of the EU“ („Экономика ЕС: по пути роста“):

<http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/move/40/index_en.htm>

Stability Pact for South Eastern Europe („Пакт стабильности для Юго-Восточной Европы”): <www.stabilitypact.org/wt2/default.asp>

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 Kelly D. Edmiston, Shannon Mudd, and Neven T. Valev, *Tax Structures and FDI: The Deterrent Effects of Complexity and Uncertainty*, William Davidson Institute, Working Paper no. 558 (Apr 2003) (Келли Д. Эдмистон, Шеннон Мада и Невен Т. Валев, „Структура налогов и ПИИ: негативные последствия сложности и неопределенности”, Институт Уильяма Дэвидсона, рабочий документ № 558, апрель 2003 года), <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=405400>.
- 2 Deutsche Bank Research, *Opening economies succeed*, (Исследовательско-аналитический отдел Дойче-Банка, „Успешные страны с открытой экономикой”), (ноябрь 2005), <http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000189232.pdf>
- 3 World Economic Forum, „Resource-based Economy to Sector Diversification in Russia“ (Всемирный экономический форум, „От сырьевой экономики к отраслевой диверсификации в России“) (18 октября 2005 года), <http://www.weforum.org/site/knowledgenavigator.nsf/Content/_S15467?open&event_id=>>



Мероприятия и политика правительства, необходимые для совершенствования делового климата

Общий политический курс на поощрение конкуренции между частными компаниями вместо прямого государственного управления экономикой представляет собой основополагающий шаг в верном направлении. Прозрачная, простая и недискриминационная налоговая политика более привлекательна для инвесторов, чем формально низкий уровень налоговых ставок при сложной и запутанной системе налогообложения, поскольку в первом случае предпринимателям легче прогнозировать свои затраты и потенциальные прибыли. Особые налоговые льготы для инвесторов могут привести к искажению условий конкуренции и негативно сказаться на финансовой состоятельности отечественных компаний. Рационализация порядка возмещения налога на добавленную стоимость для экспортеров помогает бизнесу избежать проблем с движением наличности. Политика в области занятости может стимулировать гибкость рынка труда и содействовать развитию бизнеса, поскольку предприниматели смогут относительно просто нанимать и увольнять работников. Инвестиции в инфраструктуру – дороги, транспортные сети, коммунальное хозяйство и коммунальные услуги, водоснабжение, телекоммуникации и таможенные системы – позволяют отечественным и зарубежным компаниям в полной мере использовать преимущества внутренних и глобальных рынков. Аналогичным образом, инвестиции в человеческий капитал – совершенствование и поддержка системы образования, профессиональной подготовки и переподготовки – делают страну более конкурентоспособной на международной арене. Опыт региональной экономической интеграции, зон свободной торговли и соглашений об инвестициях свидетельствует о том, что сотрудничество между всеми торговыми партнерами с большей степенью вероятности дает преимущества каждому из них, нежели изоляционизм и протекционизм. И, наконец, приватизация государственных предприятий и создание равных условий для вновь приватизированных компаний свидетельствуют о твердой решимости государства оставить успех или неудачу этих компаний на волю конкурентной борьбы и обеспечить такие «единые правила игры» для всего бизнеса, которые были бы выгодны для потребителей в целом.

Улучшение делового климата

Залогом успеха для частных предприятий является, в конечном счете, их способность поставлять нужные рынку товары и услуги по приемлемым ценам и при этом получать прибыль. Опыт последних пятидесяти лет всецело подтверждает тот факт, что попытки государства обеспечить успешность компаний путем прямого вмешательства в их управление или жесткого регулирования конкурентной борьбы между компаниями редко приводят к положительному результату. Однако реализация политики, направленной на формирование благоприятного делового климата, может помочь в развитии базовых условий, создающих максимум возможностей для успешной деятельности компаний.

ВСТАВКА 4.1

Влияние условий делового окружения на деятельность частных компаний

Возможности и стимулы для осуществления компаниями продуктивных инвестиций, создания рабочих мест и расширения масштабов своей деятельности зависят от прибыли, на которую они рассчитывают. На прибыль влияют затраты, риски и нарушения условий конкуренции. Государство может оказать существенное влияние на каждый из этих трех факторов следующим образом:

- на затраты – посредством нормативного регулирования и администрирования, налогообложения, контроля коррупции, качества инфраструктурных услуг, регулированием рынка труда и финансовых рынков;
- на риски - посредством проведения предсказуемой политики, обеспечения прав собственности и соблюдения договоров;
- на нарушения условий конкуренции – посредством установления норм, определяющих порядок создания и прекращения деятельности компаний, законов о конкуренции, а также регулирования порядка выхода на финансовые и инфраструктурные рынки.

Источник: Всемирный банк.

Налоговая политика

Налоги – основной источник государственных доходов, которые, в свою очередь, необходимы правительству для финансирования своей деятельности и обеспечения безопасности граждан, а также предоставления им других базовых услуг. Однако неэффективная, дискриминационная и чрезмерно обременительная налоговая политика может снизить стимулы для налогоплательщиков к добровольной уплате налогов. Это приводит к сокращению налоговых поступлений, усиливает коррупцию среди чиновников и порождает у некоторых компаний соблазн практиковать непрозрачные и неэффективные методы деятельности для сокрытия «теневых» сделок.

Во многих странах с переходной экономикой процедура сбора налогов пока отлажена слабо, и широко распространено уклонение от уплаты налогов. Сотрудникам налоговых органов пришлось учиться применению рыночной системы налогообложения, к тому же во многих налоговых инспекциях отсутствует современное оборудование и инфраструктура, необходимые для эффективной работы. Не в достаточной мере пока налажена координация между различными ведомствами, занимающимися сбором налогов, – например, налоговыми инспекциями и таможенными органами. Нередко сбор налогов затрудняется также неэффективностью работы судебной системы. Все эти проблемы, как правило, ставят законопослушные частные компании в неравные условия¹. Они же не позволяют государству получить столь необходимые ему доходы.

Повышение рисков и потенциальных штрафов за уклонение от уплаты налогов и внедрение культуры надлежащего корпоративного управления могут помочь удержать компании от незаконной практики. Однако так же, как неразумная налоговая политика и практика затрудняет приток иностранных инвестиций и развитие малого и среднего предпринимательства (МСП), увеличивая их расходы, риски и неопределенность, а также снижая их конкурентоспособность, так и налоговая политика, ставящая перед собой цель содействовать развитию, должна быть направлена не только на максимальное увеличение объема налого-

вых поступлений, но и на создание таких условий для ведения бизнеса, которые ускоряли бы экономическое развитие. Ниже будут рассмотрены общие принципы налоговой политики. Вопросы налогообложения в интересах развития МСП будут рассмотрены отдельно в главе 8.

Уровень налогообложения может повлиять на выбор инвесторами объектов для капиталовложений среди стран определенного региона. Однако кажущееся очевидным значение уровня налога на прибыль может ввести разработчиков экономической политики в заблуждение относительно роли налоговых ставок в привлечении иностранных инвесторов и мотивации предпринимателей. Более того, хотя уровень налоговой нагрузки может показаться с первого взгляда понятным, это впечатление может быть обманчивым, потому что при прогрессивном налогообложении зачастую действует чрезвычайно сложный комплекс норм, затрудняющий возможности компаний прогнозировать свои будущие налоговые обязательства. В результате на искушенных представителей бизнеса большее впечатление производит не столько низкая номинальная ставка налогообложения, сколько относительно низкий уровень общей налоговой нагрузки. Практика также подтверждает тот факт, что инвесторы считают наличие необходимой инфраструктуры, политическую стабильность, стоимость и наличие рабочей силы более значимыми факторами для принятия инвестиционных решений, чем уровень налоговых ставок. Таким образом, хотя налоги и являются очевидной и измеримой составляющей расходов инвесторов, экономисты указывают на то, что налоговые льготы «не самый действенный инструмент компенсации негативных аспектов инвестиционного климата страны». Более того, слишком щедрые налоговые льготы, предоставляющие особые привилегии иностранным инвесторам, могут нанести ущерб МСП и конкуренции внутри страны, увеличить расходы на управление, вызвать деформацию рынков и увеличить масштабы коррупции. Все это в совокупности говорит в пользу более разумной долгосрочной политики, предусматривающей реальное снижение ставок налогообложения для всех без исключения компаний³.

Упрощение налога на прибыль. Упрощение на-

логообложения может способствовать установлению равных условий ведения бизнеса, стимулировать добровольное соблюдение требований по уплате налогов, помочь компаниям точнее рассчитывать предстоящие расходы и финансовые планы, а также облегчить процесс сбора налогов. В целом и целом, более простая и справедливая налоговая система с низкими ставками, исключающая дискриминацию компаний, представляет собой оптимальную основу для привлечения ПИИ и развития предпринимательства.

Единые ставки налогообложения. Одной из мер по упрощению налоговой системы является отмена прогрессивного налогообложения и переход на пропорциональное налогообложение, так называемую «плоскую шкалу», то есть единую ставку налога на прибыль и подоходного налога⁴. Эта мера может быть применена при определенных условиях и в течение определенного периода в качестве временного средства, предвещающего возможный возврат к прогрессивному налогообложению. Единую ставку налогообложения с успехом ввели у себя многие страны Восточной Европы, в том числе Российская Федерация и Словацкая Республика. Благодаря выходу дополнительных налогоплательщиков из теневого сектора экономики и экономическому росту в этих странах удалось повысить объемы налоговых поступлений.

В 1994 году Эстония стала одной из первых в Восточной Европе стран, перешедших на пропорциональное налогообложение. Единая ставка налогообложения представляет собой, по сути дела, одинаковые ставки налога на доходы всех предприятий и всех физических лиц, и идея при этом состоит в том, что подобное упрощение облегчает правительству возможность закрывать лазейки в налогообложении и преследовать уклоняющихся от уплаты налога, а налогоплательщикам помогает лучше оценить размер своих обязательств, что стимулирует их больше производить или зарабатывать, поскольку предельная ставка налогообложения для них остается неизменной. Снижение ставки также делает менее привлекательными попытки уклониться от уплаты налогов. После введения единой ставки налогообложения Эстонии удалось добиться увеличения налоговых поступлений, роста ВВП и ПИИ.

Единая ставка налогообложения хорошо себя зарекомендовала и в более крупных странах, в том числе в России, где правительство сократило ставку налога на прибыль корпораций с 35 до 24 процентов. Россия перешла на единую ставку налогообложения в 2001 году, и в течение первого года сбор налогов возрос на 26 процентов – в основном за счет платежей тех, кто прежде нарушал налоговое законодательство. В период с 2001 по 2004 год налоговые поступления в России ежегодно увеличивались на 35 процентов. Аналогичных успехов удалось добиться Литве, Латвии, Румынии и Словакии. Многим странам с единой ставкой налогообложения на уровне 20-25 процентов также удалось добиться значительных успехов в привлечении дополнительных доходов и ПИИ, что свидетельствует о том, что компании считают более привлекательной налоговую систему, которая позволяет им точнее рассчитывать свои общие налоговые обязательства, по сравнению со сложной системой с формально низкими ставками, но непредсказуемыми итоговыми результатами.

Налоговые льготы для поощрения реинвестиций. Успехи эстонского правительства в привлечении ПИИ частично объясняются также использованием новых подходов, когда налоги не взимаются с прибыли, которую компания реинвестирует в свое развитие. Такой подход, равно как и общее снижение налогового бремени, является для компаний хорошим стимулом к расширению бизнеса и созданию новых рабочих мест.

Возмещение налога на добавленную стоимость. Во многих системах взимания налога с продаж сначала налогом облагается сырье, а затем, после того как это сырье было использовано для производства товара, налог взимается с продажи готовой продукции. Это приводит к множественному налогообложению с «каскадным эффектом». Задача налога на добавленную стоимость (НДС) – попытаться не допустить возникновения проблемы множественного налогообложения. НДС применяется к конечному потреблению товара или услуги непосредственным потребителем. Он взимается при каждой покупке и продаже, однако при этом гарантируется возмещение налога, уплаченного при предыдущей покупке.

Компании, зарегистрированные в стране как плательщики НДС, имеют право требовать зачета по НДС, который они выплатили своим поставщикам. Компании обязаны регулярно выплачивать налоговым органам только те суммы, на которые поступления от клиентов («исходящий налог») превышают НДС, выплаченный поставщикам («входящий налог»). Иностранные компании обычно могут получить возмещение по НДС, выплаченному при покупках, за которые компании-плательщики НДС могут требовать вычетов входящего налога в декларациях по НДС, подаваемых внутри страны. Если бы для иностранных компаний не было предусмотрено подобных мер, систему НДС можно было бы считать дискриминационной и нарушающей международные торговые договоры. Кроме того, как правило, возмещается НДС на продукцию, экспортируемую из страны, взимающей этот налог⁵.

Иностранцы инвесторы и экспортеры сообщают о значительных сложностях в получении возмещения по НДС в ряде стран ОБСЕ. В некоторых случаях невыплаченное возмещение по НДС может быть зачтено в счет других налогов. Однако зачастую налогоплательщик «не может добиться зачета в счет других налогов, так как сумма возмещения по НДС превышает сумму других налогов»⁶. Иногда подобные проблемы возникают из-за того, что, хотя в законодательстве и предусмотрено возмещение НДС, но отсутствуют законы или нормы, регулирующие порядок предоставления возмещения. В других случаях основной сложностью при получении возмещения по НДС является, судя по всему, нежелание властей возвращать «доходы», на которые они, по сути дела, не имеют права⁷. Если страна стремится привлечь и удерживать у себя иностранные инвестиции и развивать экспортные отрасли своей экономики, она должна принимать меры по своевременному и аккуратному возмещению НДС.

Электронные системы налоговой отчетности. За счет развития электронных систем налоговой отчетности на базе сети Интернет можно значительно снизить задержки и повысить эффективность при подаче и обработке налоговых деклараций. Хорватии удалось добиться серьезных успехов в данной области благодаря внедрению новой электронной системы налоговой отчетности под

названием e-Regos⁸, которая дает возможность зарегистрироваться в электронной форме в качестве

плательщика НДС и подавать годовые декларации об уплате подоходных налогов⁹.

ВСТАВКА 4.2

Наведение порядка в таможенной сфере – разумное вложение государственных средств

«Страны, в которых таможенное дело отстает от мировых стандартов, вскоре столкнутся с ситуацией, когда инвесторы будут просто не в состоянии нести высокие организационные расходы из-за неэффективной работы таможен. А министры финансов этих стран столкнутся с ситуацией, когда прямые иностранные инвестиции будут перенаправляться в страны с более совершенной системой таможенного управления».

Источник: Международная торговая палата.

Высокие таможенные ставки на ввозимые товары увеличивают производственные затраты. Может так оказаться, что намерение компании выбрать определенную страну для организации дешевого экспорта, окажется невыполнимым из-за высоких таможенных тарифов. Несовершенство административных процедур, замедляющее таможенную очистку грузов, приводит к нарушению производственного цикла и срыву поставок товаров на рынок. Таможенное дело – одна из сфер, где наиболее распространена коррупция, а коррумпированные таможенные органы относятся к числу наиболее серьезных факторов, препятствующих торговле и инвестициям. Многие страны ОБСЕ имеют опыт решения проблем в таможенной сфере. В Литве, например, в рамках таможенной реформы были предприняты следующие важные шаги по совершенствованию и модернизации таможенных процедур:

- разработана стратегия развития таможенного дела;
- внедрена комплексная система управления тарифами, позволяющая оценивать и классифицировать товары и должным образом применять к ним тарифы и пошлины;
- налажено региональное сотрудничество с таможенными властями других стран, в частности со странами Северной Европы, направленное на

сокращение продолжительности таможенного оформления на границах балтийских государств до двух или менее часов;

- приняты на работу специалисты по системам классификации различных товаров, что помогло в решении проблем, связанных с защитой промышленной и интеллектуальной собственности;
- реализован совместный проект с финской таможней;
- разработан и принят этический кодекс для работников таможни.

Коррупция в таможенных органах является если не важнейшей, то, без сомнения, одной из наиболее значимых проблем управления таможнями. В Венгрии разработана комплексная программа по борьбе с коррупцией, благодаря которой удалось сократить масштабы этого явления. Основными составляющими венгерской программы являются:

- интегрированная система управления таможнями с использованием бланков таможенных деклараций со штрих-кодом;
- ротация персонала таможен;
- тщательный подбор сотрудников, в том числе наведение справок о предыдущей деятельности и образовании, установление испытательного срока и проверка профессиональной пригодности;
- достойная оплата труда;
- обучение этическому поведению;
- системы внутреннего видеонаблюдения;
- установление для таможенников правил в отношении обращения с наличными денежными средствами и пользования персональными мобильными телефонами;
- кодекс поведения.

Источники: Представительство ПРООН в Литве и презентация представителя Управления таможни и финансовой полиции Венгрии Яноша Надя "Fight against Corruption in Customs" («Борьба с коррупцией на таможне»).

Политика в сфере занятости и гибкость рынка труда

Гибкость рынка труда является важнейшим условием для максимально эффективного использования человеческого капитала. По результатам недавно проведенного Всемирным банком исследования был сделан вывод о том, что «чем более гибким является рынок труда в принимающей стране по сравнению с родной страной инвестора, тем выше вероятность поступления инвестиций в принимающую страну»¹⁰.

Наличие гибкого рынка труда особенно важно для стран, проводящих приватизацию. Компании, приобретающие предприятия, которые ранее находились в государственной собственности, часто сокращают численность работников, чтобы сделать предприятие более эффективным и прибыльным. Гибкий рынок труда необходим для того, чтобы трудоустроить тех, кто в результате этого процесса оказался без работы. Компании должны иметь возможность нанимать работников на неполный рабочий день, на временную работу, по совместительству и по срочному трудовому договору. Если такая гибкость не возможна, это может стать причиной роста безработицы и перехода работников в теневой сектор экономики.

В чем состоят ключевые элементы гибкого рынка труда?

1) *Более широкие возможности принимать решения в отношении рабочей силы* в соответствии с потребностями бизнеса – важная составная часть улучшения делового климата страны.

Жесткие ограничения на рынке труда негативным образом сказываются на положении дел в сфере бизнеса. Если компания не может привести численность своих работников в соответствие со своими потребностями, она может потерять конкурентоспособность. Далее, при невозможности сократить издержки на рабочую силу, расходы могут составить такую долю доходов компании, что она обанкротится.

Странам следует защищать своих граждан от любых форм недопустимой эксплуатации и дискриминации и предъявлять требования к охране труда для снижения производственного травматизма и несчастных случаев на производстве со смертельным исходом. Отправной точкой здесь может стать соблюдение положений принятой в 1998 году Декларации Международной организации труда (МОТ) «Об основополагающих принципах и правах в сфере труда»¹¹, направленной на содействие уважению ключевых принципов в сфере труда, являющихся предметом ряда конвенций МОТ.

Для того чтобы страны ОБСЕ с переходной экономикой могли в полной мере использовать одно из своих главных конкурентных преимуществ в деле привлечения инвестиций – наличие квалифицированной и образованной рабочей силы, готовой работать за разумную плату, – правительствам следует проявлять осторожность, чтобы не отпугнуть инвесторов жесткими ограничениями на увольнение работников, ограничением использования договоров, предусматривающих гибкие условия труда, требованием уведомлять об увольнении за длительный срок и высокими обязательными выплатами при расторжении трудового договора. При этом в зависимости от экономических, социальных и культурно-исторических условий содержание и темпы реформы рынка труда могут значительно отличаться в разных странах.

2) *Предоставление работникам возможности работать сверхурочно.* Правительства многих стран жестко ограничивают количество часов, которые работник может отработать сверхурочно в течение недели. Такие предельные нормы зачастую варьируются в зависимости от отрасли, и это может снизить производительность компании. Кроме того, многие работники стремятся получить за счет сверхурочных возможность дополнительного заработка. Чтобы привести в соответствие интересы работников и работодателей, закон может запретить работодателям принуждать своих работников к сверхурочному труду, но при этом дать работникам возможность добровольно трудиться

сверхурочно в обмен на обязательное дополнительное вознаграждение в размере, например, «полутора ставок» (т.е. на пятьдесят процентов выше обычной оплаты за час работы) за проработанные сверхурочно часы. Подобного рода законодательство дает компаниям возможность более гибко использовать рабочую силу, обеспечивая при этом справедливые условия для работников. Подобная гибкость особенно важна для МСП, которым приходится работать очень интенсивно для того, чтобы выжить.

3) *Разумные уровни отчислений в фонды социального обеспечения и занятости.* Фактическая налоговая нагрузка на работодателей во многих входящих в ОБСЕ странах с переходной экономикой может достигать 50 процентов от заработной платы работника и даже выше. В докладе, подготовленном в 2004 году в рамках проекта АМР США по развитию рынка труда в Болгарии, указывалось, что высокие социальные налоги оказывали более негативное воздействие на болгарские компании, чем на иностранные¹². Представители болгарских компаний отмечали, что они оказались зажатыми между иностранными конкурентами и теневым сектором экономики. В докладе делается вывод о том, что высокий социальный налог ведет к снижению заработной платы и вынуждает компании не соблюдать в полной мере нормы трудового и налогового законодательства. Фактический размер взносов работодателя на уровне 35-40 процентов от фонда заработной платы, в большей степени учитывающий интересы компаний, позволил бы странам ОБСЕ выйти примерно на средний уровень этих взносов в более высокоразвитых европейских странах. Сокращение бюджетных доходов вследствие снижения налоговых ставок обычно компенсируется переходом части предприятий из неформального в формальный сектор и их готовностью платить разумные налоги, а также общим повышением прибыльности компаний.

4) *Право нанимать работников по срочному договору, на неполный рабочий день, а также временных работников.* Компаниям часто требуются работники для выполнения сезонных

работ или конкретных проектов. Поэтому им следует предоставить возможность нанимать работников под выполнение этих задач. Предъявляемое компаниям требование нанимать работников на полный рабочий день ведет либо к тому, что они нанимают меньше работников, либо к тому, что они становятся менее рентабельными, платят все меньше налогов и в итоге прекращают свое существование.

5) *Разумные требования к организации профессионального обучения.* Работодателям может быть предъявлено требование организовать необходимую профессиональную подготовку, чтобы дать работникам возможность надлежащим образом выполнять свои обязанности и повышать общую привлекательность национальной рабочей силы. Такого рода требования не должны быть чересчур обременительными и идти во вред общей производительности и прибыльности компании.

Реформирование рынка труда в странах ОБСЕ

В 2003 году Португалия внесла поправки в свой трудовой кодекс, и 55 процентов компаний – участниц опроса, проведенного аудиторской фирмой “КПМГ”, считают, что эти изменения сделают Португалию более привлекательным объектом для инвестиций. Среди тех преимуществ, которые компании усматривают в новом трудовом кодексе, первые места занимают:

- более гибкое распределение рабочего времени;
- ужесточение контроля за предоставлением сотрудникам отпусков по временной нетрудоспособности;
- обязательная профессиональная подготовка.

После реструктуризации экономики Словацкой Республики в этой стране наблюдался высокий уровень безработицы – один из самых высоких в Европе. Однако после недавнего притока ПИИ и введения в действие нового трудового кодекса, за

последние два года уровень безработицы существенно снизился. В 2001 и 2003 годах в Словакии были внесены масштабные изменения в трудовой кодекс, что позволило создать один из самых гибких в мире рынков труда. В 2004 году Всемирный банк в документе «Ведение бизнеса» назвал опыт Словакии самой успешной реформой в этой области.

Словацкие реформы включали в себя:

- отказ от запрета на заключение трудовых договоров на условиях неполного рабочего дня с женщинами, учащимися и пенсионерами;
- разрешение продления срочных трудовых договоров;
- увеличение предельного количества сверхурочных со 150 до 400 часов в год, при условии согласия работника;
- отказ от необходимости получения согласия со стороны профсоюза на увольнение работника;
- отказ от требования провести переподготовку работника, прежде чем уволить его;
- уведомление профсоюза вместо получения от него согласия в случае массового сокращения штатов.

Инвестиции в инфраструктуру

«Основным тормозом на пути инвестиций в Румынии уже давно является не деловой климат, а инфраструктура».

Бывший глава румынского Агентства по иностранным инвестициям.

Качество инфраструктуры в стране – дорог, транспортных и коммунальных сетей, водоснабжения, телекоммуникаций, сооружений общественного значения и коммунальных услуг, таможенной системы и системы образования – крайне важно для привлечения иностранных инвестиций и становления МСП. Как отмечает ОЭСР, «Хорошая инфраструктура привлекает инвестиции, позволяя фирмам поддерживать контакты с поставщиками и клиентами и на деле расширять пределы рынка»¹³. Об этом же свидетельствуют и ответы на вопрос-

ник, разосланный в ходе подготовки данного Руководства. В некоторых из них указывается, что инвестиции в инфраструктуру, в частности в науку и технопарки, способствуют успешному экономическому развитию в определенных областях. Вероятно, важнейшими компонентами являются транспорт и коммунальная инфраструктура, поскольку инвесторы должны иметь возможность быстро и эффективно обеспечивать поставки для своего производства и доставлять продукцию на рынок с минимальными затратами и задержками.

Столь же важна и доступность коммунальных услуг, включая бесперебойное энергоснабжение по стабильным ценам. Если инвесторам приходится месяцами ждать, пока их предприятие будет подключено к основным коммуникациям, рентабельность их инвестиций значительно снижается. Таким же образом однократное внезапное отключение энергии может очень дорого обойтись некоторым промышленным предприятиям, использующим высокоточное оборудование.

В ходе недавно проведенного экономического исследования о значении развития инфраструктуры был сделан следующий вывод:

Государственные инвестиции в создание эффективно функционирующих объектов инфраструктуры улучшают инвестиционный климат для ПИИ, поскольку означают субсидирование совокупных инвестиционных затрат иностранных инвесторов и таким образом повышают доходность их инвестиционных проектов. Для транснациональных корпораций (ТНК) наличие инфраструктуры для размещения их инвестиций с целью поставок продукции на глобальные, региональные рынки или рынки их стран особенно важно, поскольку такие инвестиции по природе своей ориентированы на максимальную эффективность¹⁴.

Высокое качество инфраструктуры снижает затраты инвесторов и предпринимателей на начальном этапе их деятельности, содействует развитию

Транспорт: в центре внимания ОБСЕ в 2006 году

На обсуждение 14-го Экономического форума ОБСЕ была вынесена тема «Транспорт в регионе ОБСЕ: безопасные транспортные сети и развитие транспорта в интересах укрепления регионального экономического сотрудничества и стабильности». Транспорт играет важнейшую экономическую, социальную и геополитическую роль, что, в свою очередь, объясняет его значение для обеспечения сотрудничества и стабильности на региональном уровне. Это базовая предпосылка для национального экономического и социального развития¹. На освоение инвестиций в транспортную инфраструктуру приходится значительная доля экономической активности стран. По оценкам Европейского совета министров транспорта (ЕСМТ), на транспортную сферу может приходиться до 6-8% ВВП страны, 6% рабочих мест, 40% государственных инвестиций и 15% расходов домохозяйств.

Транспорт является необходимым условием развития внешней торговли. Международные транспортные связи жизненно важны также и для международной интеграции, равно как и для сокращения различий в уровнях экономического и социального развития стран. Именно поэтому содействие развитию надежных международных транспортных сетей является стратегически важной задачей для каждой страны².

Без транспорта невозможна нормальная экономическая жизнь, производство и поставка товаров, а также торговля. Возможности любого предпринимателя, МСП, компании или страны вести успешную конкурентную деятельность, расширять свои операции и интегрироваться в национальную или мировую экономику определяются не только их производственным потенциалом, но и способностью доставлять товары на рынки при наименьших затратах и на предсказуемых условиях. Транспортные расходы могут стать серьезным препятствием на пути выхода на рынок. Одним из 28 критериев оценки объектов инвестирования, предлагаемых журналом „fDi Магэзин“ (fDi Magazine), является транспорт; журнал составляет рейтинг зон «с наилучшей транспортной инфраструктурой» по каждому региону мира.

Транспортная инфраструктура является важнейшим фактором для привлечения ПИИ. Город-государство Сингапур, крупный получатель ПИИ, помимо благоприятного делового климата предлагает к услугам инвесторов также один из крупнейших в мире морских контейнерных терминалов и авиационный узел, связанный практически со всеми точками мира, – аэропорт Чанги. Ирландскому «экономическому чуду» способствовало развитие аэропорта в Шенноне. Иностранцам инвесторам требуется связь со штаб-квартирами своих корпораций, местами назначения экспортных грузов, а также поставщиками.

МСП получают выгоду, если поставка их товаров на рынок осуществляется с наименьшими затратами. Сокращение времени для поставок на рынок означает не только более низкие операционные расходы, но и возможность поставить больше товара за более короткое время, что благотворно сказывается на доходах.

Развитая транспортная инфраструктура особенно необходима странам, не имеющим выхода к морю. Отсутствие такого выхода делает наличие сети автодорожного, железнодорожного и речного транспорта жизненно важным условием для выхода на рынок и региональной интеграции.

Страны, стремящиеся повысить эффективность своей транспортной инфраструктуры, могут принять следующие меры:

- *Улучшить систему таможенного управления и выдачи виз.* Медленная таможенная очистка и обработка визовых запросов замедляет процесс пересечения границы и снижает активность транспортных и торговых обменов между странами.
- *Планировать развитие инфраструктуры.* Правительствам необходимо иметь среднесрочную стратегию развития транспортной инфраструктуры. Хорошо разработанная стратегия стимулирует инвестиции со стороны частного сектора.
- *В максимальной степени использовать финансирование за счет средств доноров.* Многие страны могут получить средства на развитие

транспортной инфраструктуры от ЕБРР, ЕС, Всемирного банка, Азиатского банка развития или от других доноров, однако пока еще не в полной мере используют эти возможности.

- *Развивать государственно-частное партнерство.* ГЧП, при умелом управлении, дает стране возможность развивать транспортные сети, не обременяя себя заключением прямых контрактов на государственные закупки. Для этого необходимо разобраться в тонкостях ГЧП. ЕБРР предлагает консультации по вопросам планирования и создания партнерств между государством и частным сектором

для реализации проектов в сфере транспортной инфраструктуры.

В качестве резюме можно отметить, что хорошо спланированные и обеспеченные финансированием государственные инвестиции в транспортную инфраструктуру повышают возможности развития ПИИ и МСП.

- 1 Документы Первой подготовительной конференции к Четырнадцатому Экономическому форуму ОБСЕ «Роль транспорта в укреплении регионального экономического сотрудничества и стабильности», Душанбе, Таджикистан, 7-8 ноября 2005 года.
- 2 Там же.

экспорта и предоставляет сравнительные преимущества перед другими инвестиционными направлениями с сопоставимыми затратами, например, на рабочую силу и землю, но с менее развитой инфраструктурой. В странах, граничащих с ЕС, например, на Украине и в Румынии, стремление создать условия для более дешевого производства продукции и ее поставок в страны ЕС послужило стимулом к развитию инфраструктуры на границе с Польшей (на Украине) и на границе с Венгрией (в Румынии).

В исследовании по вопросам инфраструктуры, цитаты из которого приводились выше, настойчиво проводится мысль о предпочтительности проведения правительством политики совершенствования инфраструктуры в сравнении с предоставлением особых льгот инвесторам, поскольку первое выступает как более эффективный путь стимулирования экономического развития.

Правительства ряда развитых и развивающихся стран активно конкурируют друг с другом в деле привлечения ТНК путем предоставления им инвестиционных льгот. Следствием предоставления подобных инвестиционных льгот является смещение основного потока ПИИ в направлении развитых стран, поскольку они имеют возможность предоставить существенные налоговые льготы. Вместо того чтобы втягиваться в соревнование с развитыми странами по предоставлению

инвестиционных льгот, правительства развивающихся стран поступили бы более разумно, сосредоточив внимание на развитии в своих странах физической инфраструктуры. Это поможет мобилизовать и внутренние, и иностранные инвестиции, а также ускорить процесс развития этих стран.

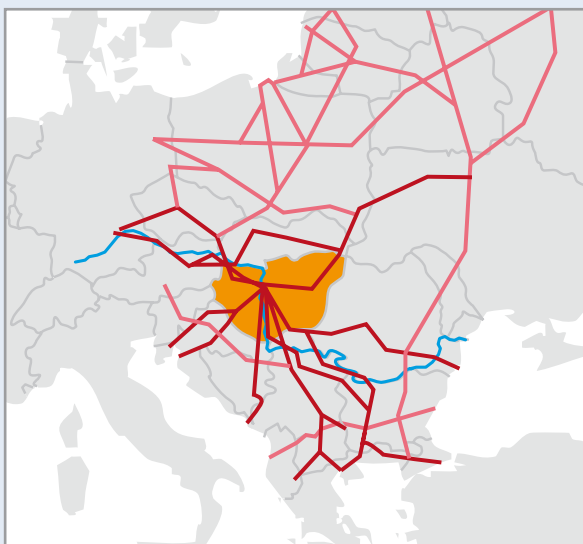
Количество подлежащих реализации проектов в области инфраструктуры определяется наличием у правительства средств, состоянием инфраструктуры и сроками окупаемости инвестиций. В документе ОЭСР «Политические условия для инвестиций» говорится: «Для этого необходимы умение производить анализ экономической и финансовой эффективности, отработанный процесс принятия решений, способный учитывать результаты экономического анализа и поддерживать при этом социально приемлемое соотношение конкурирующих интересов, а также эффективно действующие органы по организации и привлечению новых инвестиций в инфраструктурные проекты».

Страны, не имеющие возможности развивать дополнительную инфраструктуру, могут рассмотреть вопрос о реализации партнерских проектов государственного и частного секторов. Государственно-частные партнерства (ГЧП) представляют собой действенный инструмент, позволяющий правительствам обеспечивать необходимый уровень финансирования для инвестиционных проектов в сфере инфраструктуры. Частная компания

Автодорожная инфраструктура Венгрии

Одним из важнейших конкурентных преимуществ Венгрии является ее местоположение в центре Европы. Венгрия считается «воротами в Европу»: через страну проходят четыре основных транспортных коридора, что превращает Будапешт в один из крупнейших европейских транспортных узлов. Чтобы в полной мере использовать преимущества такого положения, Венгрия намерена не только сохранять, но и развивать свою инфраструктурную сеть и повышать степень ее интеграции в общеевропейскую сеть.

Основные транспортные коридоры



Дорожная сеть

В течение нескольких последних лет Венгрия вкладывает большие средства в модернизацию и

расширение сети своих автодорог и дорожной инфраструктуры. В настоящее время при активной поддержке со стороны правительства ведется реконструкция венгерской дорожной инфраструктуры, направленная на увеличение протяженности четырехполосных магистралей, которые пока еще имеются не во всей стране (1053 км на конец 2006 года и 2530 км к 2015 году).

Общая протяженность государственных автодорог составляет в Венгрии на настоящий момент 160 000 км. По такому показателю, как плотность автодорог (1720 км на 1000 км² – около 52%), Венгрия превзошла средний уровень стран состава ЕС-15. Семь из восьми основных венгерских автодорог идут из Будапешта, и все они имеют выходы на европейскую дорожную сеть. Совершенствование сети автомагистралей и строительство четырехполосных шоссе между всеми основными городами страны позволит сократить время проезда по основным междугородным магистралям примерно на 40 процентов.

Недавно в целях дальнейшего согласования процесса развития автодорожной сети были приняты меры к дальнейшему укреплению международного сотрудничества с соседними странами. Венгерское правительство считает дальнейшее расширение и реконструкцию дорожной сети страны одной из своих первоочередных задач.

Источник: Венгерское бюро по развитию инвестиций и внешней торговли.

предоставляет первоначальное финансирование, а правительство может компенсировать ее затраты, используя такие механизмы, как погашение долга, выпуск облигаций или предоставление концессии. Кроме того, успешные проекты ГЧП, результатами деятельности которых является удовлетворенность инвесторов, совершенствование инфраструктуры, а также транспарентность, справедливость и разумное бюджетно-финансовое управление как основы сделки, привлекают новых инвесторов.

Правительствам, не имеющим достаточного опыта в области ГЧП, необходимо изучать особые методики управления, поскольку ГЧП – это не то же самое, что государственные закупки или государственный заем.

Чтобы обеспечить успешность инвестиций в инфраструктуру, правительству следует обеспечить особую защиту интересов инвесторов, участвующих в развитии инфраструктуры. С такими инвесторами следует заключать специальные конт-

ракты, оговаривающие права, обязанности и механизмы разрешения споров. Правительство может предоставить государственные гарантии под инфраструктурные проекты. Если с предоставлением государственных гарантий возникают трудности, ЕБРР, Всемирный банк и другие организации могут предложить гарантийные программы или поддержку гарантийным программам правительств-клиентов. Как отмечается в «Рамочном документе по инвестиционной политике ОЭСР», «при снижении рисков поставщиков услуг в области инфраструктуры снижаются и потребности инвесторов в доходности их инвестиций для дальнейшего развития инфраструктуры».

Инвестиции в человеческий капитал

Общее образование и профессиональная подготовка. Человеческий капитал – это одно из тех сравнительных преимуществ, которые может предложить развивающаяся страна, за счет хорошего образования, особенно технического, хорошей профессиональной и языковой подготовки, а также относительно низкой стоимости рабочей силы¹⁵. Страны, не обладающие большими запасами природных ресурсов, могут конкурировать за инвестиции, предлагая инвесторам качественный человеческий капитал. Если страна может предложить работников необходимой квалификации для трудоемких отраслей промышленности или сферы услуг, согласных трудиться за умеренное вознаграждение, это всегда будет привлекательно для инвестора. Инженерно-конструкторская компания «Вашингтон Груп Интернэшнал» начала создавать офшорные проектно-конструкторские центры в развивающихся странах. Хотя штаб-квартира компании находится в США, сама компания выполняет большую часть сложных аналитических и проектно-конструкторских работ в развивающихся странах, так как она предпочитает использовать выгодное соотношение между качеством и стоимостью труда инженерных кадров в этих странах.

Важным компонентом развития человеческого капитала является образование. Прочную основу

для этого закладывает национальная система школьного обучения, если она дает твердые знания по основам экономики, математике, техническим дисциплинам и иностранным языкам. Важно, чтобы правительство стимулировало всеобщее образование. Если дети – представители экономически неблагополучных меньшинств, например рома, не посещают школу, они так и не смогут выбраться из бедности. Многие публикуемые в последнее время примеры успехов в сфере привлечения иностранных инвестиций и экономического роста стали возможными благодаря качеству человеческого капитала. Так, в статье, опубликованной в 2005 году в журнале «Бизнес уик», Центральная Европа благодаря ее репутации как места концентрации «лучших умов» и «одного из богатейших источников творческих личностей» была названа «локомотивом» экономического развития¹⁶.

Обучение иностранным языкам – французскому, немецкому и в особенности английскому – представляет собой важнейшую составляющую базового образования. Тот факт, что Индия привлекает столь огромный объем иностранных инвестиций, обусловлен не только низкими заработками и обилием программистов, но и тем, что английский здесь является языком общения. Говоря об ирландском «экономическом чуде», бывший премьер-министр Ирландии Гарретт Фитцджеральд отметил, что его стране повезло в том смысле, что, помимо ее низких налогов и относительно низкого по сравнению с континентальной Европой уровня оплаты труда, американцы и британцы «не знают других языков». Страны Восточной Европы активно используют возможности, открывающиеся в секторе услуг, открывая у себя «колл-центры» и центры технической поддержки, – и это не в последнюю очередь благодаря знанию иностранных языков со стороны местных специалистов. Персонал «Юроп Директ» – «горячей линии» ЕС, предоставляющей по телефону информацию о Европейском Союзе – первоначально набирался в Бельгии. Впоследствии основная часть ее операций была перенесена в Румынию, где широко распространено знание английского, французского, итальянского, испанского, немецкого, венгерского и румынского языков. Хорошее владение иностранными языками позволяет также приглашать местный персонал на работу по

привлечению и обслуживанию иностранных инвестиций, к тому же местный персонал лучше знает локальные рынки. Одним из главных препятствий на пути увеличения притока инвестиций в страны бывшего Советского Союза является недостаточное владение иностранными языками. По мере того как Россия становится более открытой для иностранных инвесторов и превращается в активного участника международной экономической жизни, другие страны СНГ также получают стимул к тому, чтобы их специалисты могли общаться не только на родном и русском языках.

Изучение основ предпринимательства. Страны с переходной экономикой могут ускорить свое экономическое развитие, систематически пропагандируя в глазах государственных служащих и широких кругов общественности ценность и значимость предпринимательства и предпринимателей. В большинстве стран с переходной экономикой и в некоторых развивающихся странах еще сохраняются пережитки эпохи плановой экономики, и к предпринимателям зачастую относятся негативно. Изменение общественного мнения в пользу предпринимателей – долгий процесс, и лучший способ добиться здесь успеха – это включить изучение основ предпринимательства в систему образования и профессиональной подготовки в странах – участницах ОБСЕ, а также проводить специальные кампании по пропаганде предпринимательства.

Международная и региональная интеграция

В числе конкретных мер по улучшению делового и инвестиционного климата правительство может принять активные меры по содействию международной и региональной интеграции. Помимо проведения экономической политики, способствующей «открытости экономики», правительствам следует рассмотреть вопрос об участии в многосторонних организациях, договорах и торговых и инвестиционных соглашениях, закладывающих деловые и экономические связи.

Вступление во Всемирную торговую организа-

цию (ВТО). Большинство стран – участниц ОБСЕ являются членами ВТО, но пока еще не все из них. Членство в ВТО обеспечивает доступ экспортной продукции на рынки 148 стран. Это жизненно важно для МСП, которые стремятся выйти на новые внешние рынки. Еще важнее, возможно, то, что присоединение к ВТО улучшает условия для ведения бизнеса и стимулирует приток прямых иностранных инвестиций. Условиями для членства в ВТО являются надлежащее управление, соблюдение стандартов безопасности, защита прав интеллектуальной собственности и другие аспекты, в которых заинтересованы инвесторы. На рисунках 4.1 и 4.2 показан рост ПИИ в Болгарии и Эстонии после их вступления в ВТО.

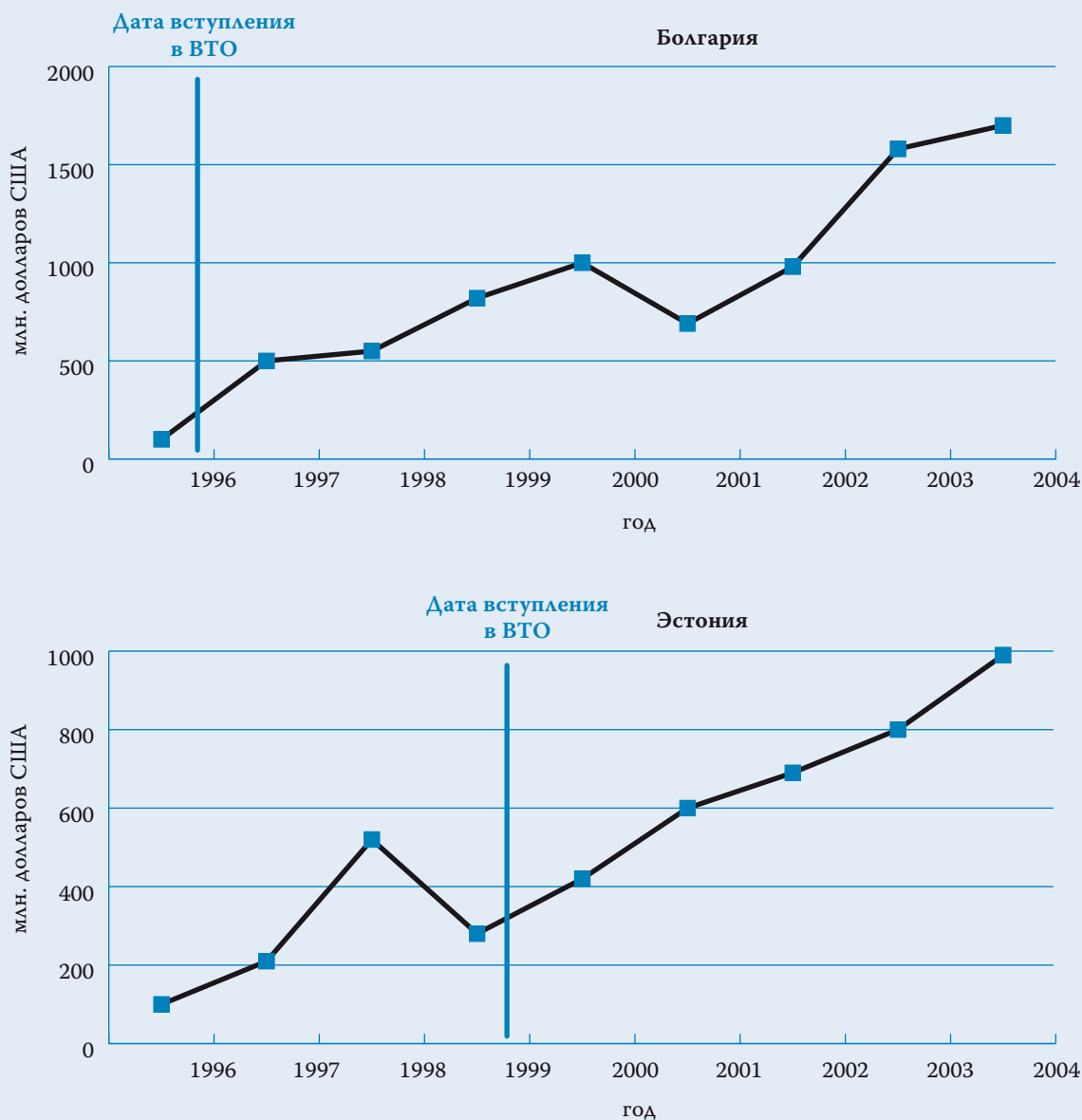
Развитие отношений с Европейским союзом. Экономические успехи в странах Центральной и Восточной Европы достигнуты в последние годы в значительной мере благодаря процессу вступления в ЕС. Процесс вступления дал толчок притоку инвестиций и росту интереса к странам – кандидатам со стороны стран – членов ЕС, и благодаря быстрому экономическому росту, ускоренному процессом присоединения, некоторые специалисты теперь относят ряд стран, недавно принятых в члены ЕС, в том числе Чешскую Республику, Венгрию и Польшу, к числу «развитых» стран. Другие страны, такие как Болгария, Хорватия и Румыния, из-за быстрого роста объемов ПИИ и уровня заработной платы получили рейтинг инвестиционного класса.

Для стран, речь о вступлении которых в ЕС пока не идет, мерами для повышения доверия со стороны инвесторов может стать приведение внутренней экономической политики и практики в соответствие с нормами ЕС. Принятие законов, норм и мер экономической политики, сопоставимых со Сводом стандартов Евросоюза (*Acquis Communautaire*), обеспечивает:

- наличие общепринятых и понятных для инвесторов структур и условий;
- транспарентность и предсказуемость;
- сигнал для международного сообщества, что правительство стремится интегрироваться в более широкое региональное сообщество в соответствии с международными стандартами.

РИСУНОК 4.1 И 4.2

Рост ПИИ после вступления в ВТО, Болгария и Эстония



Источник: Проект АМР США по содействию вступлению Украины в ВТО и привлечению инвестиций.

Региональные соглашения о свободной торговле. Во многих странах Юго-Восточной Европы и Центральной Азии действует целый ряд двусторонних и многосторонних договоров о свободной торговле, но нет комплексных региональных соглашений о свободной торговле. “Пакт о стабильности” представляет собой попытку объединить двадцать девять двусторонних торговых соглашений в единое соглашение о свободной торговле для стран

Юго-Восточной Европы¹⁷. С аналогичными инициативами могут выступить и другие страны. Задача подобной деятельности – максимально повысить привлекательность рынка для зарубежных инвесторов, облегчив им условия для ведения бизнеса в регионе, а также обеспечить дополнительные экспортные рынки для МСП.

Соглашения об инвестициях

Подготовленное ОЭСР “Соглашение об инвестициях” для стран Юго-Восточной Европы очень помогло странам этого региона увеличить объемы входящих ПИИ и улучшить свой деловой и инвестиционный климат. “Соглашение об инвестициях”, история которого началась в 2000 году, способствует росту объемов ПИИ следующим образом:

- **оценка и мониторинг** хода инвестиционной реформы, в том числе исследование наиболее успешной практики;
- **помощь в осуществлении инвестиционной реформы** путем консультирования и проведения независимой взаимной экспертизы;
- **помощь в налаживании диалога** между государством и частным сектором посредством “Региональной сети Советов иностранных инвесторов” (www.regionalfic.org) и региональной “Белой книги”;
- **оказание политической поддержки** путем проведения ежегодной конференции министров, на которой рассматриваются конкретные вопросы инвестиционной реформы.

Достигнутый прогресс в реализации соглашения в государствах – участниках регулярно оценивается, и затем они получают конкретные советы на основании наилучшей практики стран ОЭСР. Кроме того, многосторонний формат стимулирует как стремление улучшить положение дел на основе оценки ситуации в других странах региона, так и осознание необходимости регионального сотрудничества. Одним из продуктов “Соглашения об инвестициях” является “Индекс

инвестиционной реформы” – комплексный инструмент для оценки работы страны по совершенствованию инвестиционного климата по десяти направлениям: инвестиционная политика, содействие инвестициям, налоговая политика, борьба с коррупцией, политика в сфере конкуренции, торговая политика, поддержка МСП, государственное управление, финансовые учреждения и инфраструктура, а также развитие человеческого капитала.

Другие страны также могут последовать примеру Юго-Восточной Европы и разработать собственные соглашения об инвестициях или иные методики регионального развития инвестиций. Использовать модель соглашения об инвестициях могут все группы стран, независимо от того, руководствуются ли они рекомендациями ОЭСР или нет. Все созданные в Юго-Восточной Европе Советы иностранных инвесторов финансируются за счет средств частного сектора и не требуют поддержки со стороны правительства: все, к чему они призывают, – это искреннее стремление к диалогу с партнерами. Как отмечалось в ходе известной дискуссии о реформировании инвестиционного климата, которая была организована Всемирным банком, «ничто не может заменить политической воли и наличия твердых сторонников реформ, но влияние таких глобальных и региональных структур, как Всемирная торговая организация и Европейский союз, также может принести пользу». Таким образом, страны могут добиться успеха, если у них присутствует политическая воля к реформированию своего инвестиционного климата.

Приватизация государственных предприятий

Значительная доля ВВП во многих входящих в ОБСЕ развивающихся странах и странах с переходной экономикой все еще формируется за счет деятельности государственных предприятий. По мере того как страны прилагают усилия к совершенствованию своего делового климата и включе-

нию в конкурентную борьбу в рамках глобальной экономики, правительства должны вместо функций участника экономической деятельности брать на себя функции ее независимого регулятора. Обязанность правительства – создавать для компаний условия, в которых они могут преуспеть, и регулировать споры между ними, а не подменять собой частные компании. Приватизация – это один из способов помочь правительству продвинуться вперед в этом направлении.

В двадцатом столетии государственные предприятия представляли собой важную отличительную особенность экономической жизни. Постулат о государственной собственности на средства производства был краеугольным камнем социалистической идеологии. Под воздействием кейнсианских экономических воззрений даже в западных странах, например, в послевоенной Британии, государство являлось собственником крупных промышленных предприятий и управляло их деятельностью. Однако к 1980-м годам для стран с рыночной экономикой стало очевидно, что предприятия, находящиеся в государственной собственности (ПГС), неэффективны и не соответствуют требованиям честной конкуренции¹⁸. Правительства этих стран начали избавляться от предприятий, деятельность которых могли бы лучше организовать частные владельцы. После распада Советского Союза новые независимые республики начали переход от централизованного планирования к рыночной экономике. В этот период они также провели ряд приватизаций, некоторые из которых были скорее экспериментом, в то время как другие стали полномасштабной приватизацией ПГС в целом ряде отраслей.

Смысл приватизации состоит в том, чтобы обеспечить эффективность, поставив бизнес в условия жесткой конкуренции на свободном рынке. Кроме того, правительства некоторых стран ставят перед собой и социальные цели, используя приватизацию для того, чтобы передать компании в собственность их работников или более широких слоев общественности. Однако во многих случаях результаты приватизации оказались обескураживающими. На смену непрозрачным и неподконтрольным государственным монополиям пришли непрозрачные и неконтролируемые частные монополии. Вследствие коррупции, отсутствия транспарентности, некомпетентности и политического влияния на процесс приватизации отдельные физические лица и частные компании смогли получить в собственность или поставить под свой контроль некоторые государственные активы, заплатив лишь незначительную часть их реальной стоимости. Невозможность открытого обращения акций на рынке часто мешает привлечению дополнительных средств для расширения деятельности

приватизируемых предприятий. Кроме того, в некоторых странах приватизация проводилась выборочно и не полностью, и многие крупные компании по-прежнему остаются в государственной собственности.

Не существует единственного и полностью застрахованного от неудач способа проведения приватизации. Приватизация представляет собой политически неоднозначный и сложный процесс, на который оказывают влияние местные условия и конкретные особенности того предприятия, которое является объектом приватизации. Тем не менее, за более чем десятилетнюю историю приватизации в странах с переходной экономикой Всемирный банк, ОЭСР и другие организации, занимающиеся проблемами экономического развития, смогли изучить и обобщить определенный опыт. Ниже представлены некоторые из полученных уроков приватизации:

Преимущества приватизации. Приватизация может радикально повысить производительность компаний и дать другие преимущества, например, содействовать росту на рынках ценных бумаг. Однако в краткосрочной перспективе результатом приватизации может стать рост безработицы. Страны, проводящие приватизацию, должны быть заранее готовы решать проблемы потенциальной безработицы при помощи переподготовки работников и других мер по их новому трудоустройству. При правильном проведении приватизации ее долгосрочный эффект – даже в отношении занятости и уровня оплаты труда – может значительно перевесить те сложности, которые возникают в краткосрочной перспективе¹⁹. Однако для этого процесс приватизации должен быть прозрачным, и для нее должны существовать или в кратчайшие сроки быть созданы вспомогательные институты, в том числе соответствующая правовая защита частной собственности, конкуренция, система добросовестного корпоративного управления, вторичный рынок акций, жесткие бюджетные ограничения и соответствующая нормативная база.

Методы приватизации. Правительства приватизируют компании тремя основными способами: 1) приватизация путем акционирования, 2) прода-

жа активов одному покупателю (прямая продажа), 3) массовая²⁰ (или ваучерная приватизация), в ходе которой работникам ПГС или населению выдаются ваучеры, позволяющие им приобрести долю в приватизируемой компании, как правило, бесплатно или по очень низкой цене. По мнению многих экономистов, ваучерная приватизация менее эффективна как средство содействия экономическому развитию, по сравнению с другими методами²¹. Они указывают на то, что при очень большом числе владельцев компании эффективность управления ею снижается, поскольку ни у одного акционера или группы акционеров нет достаточных возможностей добиться подотчетности руководства. «Политика массовой приватизации ... рассчитана на создание [широкого класса акционеров], но в конечном итоге ориентирована на то, чтобы механизмы рынков капитала обеспечили концентрацию акций в руках стратегических инвесторов, которые смогут осуществлять контроль»²². Тем не менее, «рынок, необходимый для организации торговли с участием миллионов индивидуальных акционеров, не формируется до тех пор, пока сами участники такого рынка сознательно не поддержат его создания. Создание транспарентных рынков ... просто не соответствует интересам большинства таких участников»²³.

Истинная приватизация. Приватизация должна означать обеспечение полного перехода ПГС на принципы частного владения, независимого управления и ведения конкурентной борьбы на рынке. Маловероятно, что преимущества приватизации удастся реализовать, если правительство намеревается 1) сохранить контрольный пакет акций приватизированной компании, 2) вмешиваться в ее дела так, как будто эта компания по-прежнему является ПГС, или 3) заставить компанию выполнять, по сути, государственные функции. Поэтому, если правительство сохраняет за собой пакет акций приватизированного предприятия, он должен быть меньше контрольного пакета. Кроме того, правительству не следует оставлять за собой права «золотой акции», которая дает ему большее, по сравнению с другими акционерами, влияние на дела компании.

Реструктуризация ПГС перед приватизацией. Иногда государственные чиновники полагают, что если перед приватизацией им удастся сделать компанию более производительной или более прибыльной, они смогут получить за нее большую цену при акционировании или прямой продаже. Это обычно означает «приведение в действие всех рычагов», прежде чем компания будет приватизирована, чтобы обеспечить ей более выгодное положение на рынке, которым она сможет воспользоваться после приватизации. Будучи вмешательством в правила игры, это нарушает нормальную рыночную конкуренцию. Более того, поскольку в основе приватизации лежит мысль о том, что правительство – это не лучший хозяйственник, то после принятия решения о приватизации ПГС обычно не имеет смысла пытаться внезапно наладить дела в компании, прежде чем она будет приватизирована.

Приватизация предприятий по отдельности или в рамках единого пакета. Приватизацию предприятий можно проводить на индивидуальной основе или в рамках пакета, большими группами. Как правило, приватизация каждого предприятия по отдельности дает лучшие результаты.

Участие иностранных собственников в приватизации. Помимо предусмотренных законом ограничений на участие иностранного капитала в так называемых «стратегических отраслях», общественное мнение и стремление местных компаний избежать конкуренции со стороны зарубежных зачастую побуждает выступать против допуска иностранных фирм к приватизационным конкурсам. Однако, как указывают Меггинсон и Неттер, «участие иностранных собственников, в случае их допуска, позволяет добиться лучших показателей деятельности предприятия после приватизации, чем в случае, когда оно перешло в руки только отечественных собственников»²⁵. Кроме того, предоставление иностранным инвесторам возможности приобретать акции приватизируемой компании может стать стимулом к последующему притоку иностранных инвестиций. В недавно проведенном Всемирным банком исследовании сделан следующий вывод:

Невозможность участия в конкурсах иностранных инвесторов порождает серьезные проблемы, особенно в случае массовой приватизации. Если постсоциалистическое правительство намеревается приватизировать значительную часть экономики, в стране может не хватить средств для того, чтобы обеспечить высокие цены на активы. Поэтому правительство оказывается вынужденным пойти либо на распыление акций даже мелких компаний, либо на «неденежную» форму приватизации. Следствием последней может стать либо переход собственности в руки неэффективных инсайдеров, либо низкие доходы от приватизации, что ведет к разочарованию в результатах реформ²⁶.

Прозрачность процесса приватизации. В ходе приватизации не следует допускать конфликта интересов, а сам процесс приватизации должен быть открытым, с надлежащим уведомлением общественности обо всех этапах приватизации. Обеспечение прозрачности процесса для всех заинтересованных сторон может потребовать большего времени, чем работа за «закрытыми дверями», однако отсутствие транспарентности при приватизации увеличивает риск коррупции, использования личных связей, исключения иностранных инвесторов и неблагоприятного отношения к приватизации со стороны общественности.

Постприватизационный статус предприятий. В отношении приватизированных компаний должны применяться те же законы, нормы и правила, что и в отношении прочих компаний. Любые привилегии, которые компания имела как ПГС, должны уйти в прошлое сразу после ее приватизации. Если приватизированная компания занимает доминирующие позиции на рынке, в ее отношении должны действовать все обычные законодательные меры, препятствующие возможности злоупотребления подобным положением. Так, приватизированная компания, занимающаяся перекрестным субсидированием, занижающая цены или навязывающая условия при продаже своих товаров и услуг, должна нести такое же наказание,

как и любое другое частное предприятие. Правительству следует предоставить приватизированным предприятиям такую же возможность добиться успеха или потерпеть неудачу, как и любым другим предприятиям, и к ним должны применяться общие законы о банкротстве, в том числе и в части возможной принудительной реорганизации или ликвидации. Приватизированной компании необходимо предоставить те же, что и другим компаниям, права и обязанности в отношении найма и увольнения работников, разрешения трудовых споров и свертывания или полного прекращения отдельных направлений деятельности. Недопустимо принуждать ее работать себе в убыток, чтобы поддерживать цены на низком уровне, передавать технологии на особых условиях или осуществлять дополнительные инвестиции, которые не требуются от других компаний на рынке.

Выводы и рекомендации

В области налоговой политики

- При реформировании системы налогообложения правительствам следует:
 - добиваться общего упрощения налоговой системы;
 - обеспечить быстрое возмещение НДС в отношении экспортируемых товаров;
 - обеспечить возможность подачи налоговой отчетности в режиме реального времени с использованием электронных технологий.

В области политики в сфере трудовых отношений

- Защищая основополагающие права трудящихся, правительству следует устранять излишние правовые препятствия при их найме и увольнении в соответствии с потребностями развития бизнеса.
- У работодателей должно быть право нанимать работников на условиях срочных договоров, неполного рабочего дня и на временной основе, а также право предлагать работникам на добровольной основе сверхурочную работу за разумное вознаграждение.
- Правительствам необходимо следить за тем, чтобы требования, предъявляемые к работодателям в отношении выплаты социальных отчислений и профессионального обучения работников, не были необоснованными и чрезмерно обременительными.

В области политики в сфере развития инфраструктуры

- Правительствам следует стремиться к созданию современной инфраструктуры для развития транспорта, связи и других областей. При этом следует рассмотреть возможность решения проблем инфраструктурной политики с помощью инструмента государственно-частного партнерства. Созданные объекты инфраструктуры необходимо поддерживать в надлежащем состоянии, и для этого требуется долгосрочное планирование.

В области инвестиций в человеческий капитал

- Правительствам следует осуществлять достаточные капиталовложения в сферу образования, профессионального и технического обучения по тем направлениям, которые обеспечат в будущем конкурентоспособность для их стран и граждан.
- Государству необходимо прилагать усилия для массовой подготовки специалистов, владеющих основными языками международного делового общения, в том числе английским.
- Государству необходимо прилагать усилия к тому, чтобы широкие слои населения овладели основными понятиями рыночной экономики, а также организовывать обучение предпринимательскому делу.

В области политики в сфере развития региональной торговли

- Странам, которые пока не являются членами ВТО, необходимо рассмотреть вопрос о вступлении в эту организацию, чтобы воспользоваться теми возможностями доступа на зарубежные рынки, которые она открывает.
- Странам следует приводить свое торговое законодательство в соответствие с законами, действующими в основных торговых союзах, например в ЕС, чтобы инвесторы могли уверенно работать в системе, с которой они хорошо знакомы.
- Странам, не входящим в ЕС, необходимо изучить возможность присоединения к региональным договорам о свободной торговле и соглашениям об инвестициях, а также к другим механизмам, которые расширили бы их доступ на зарубежные рынки.

В области политики в сфере приватизации

- В процессе проведения приватизации государственных предприятий правительствам следует:
 - целиком и полностью передавать контроль над приватизированными предприятиями в руки их частных владельцев;
 - не оставлять за собой права «золотой акции», посредством которого правительство может блокировать или диктовать те или иные решения в отношении приватизированных предприятий;
 - в целом воздерживаться от серьезных мер по улучшению показателей ПГС перед их приватизацией;
 - в целом давать иностранцам возможность участвовать в конкурсах на право владения ПГС (за исключением «стратегических отраслей», таких как оборонная отрасль);
 - не предоставлять преференций и не возлагать обременительных требований на владельцев вновь приватизированных предприятий, а дать возможность конкуренции и искусству менеджмента определять успех или неуспех компании в условиях рынка.

ЛИТЕРАТУРА

OECD, “A Policy Framework for Investment: Draft Preamble, Checklists and Preliminary Annotations” (ОЭСР, «Рамочный документ по инвестиционной политике: проект преамбулы, перечней контрольных вопросов и предварительных замечаний»), 25-27 октября 2005 года, <<http://www.oecd.org/dataoecd/10/55/35488787.pdf>>

Jack Ewing, Gail Edmondson, and Patricia Kranz, “Rise Of A Powerhouse: How the young knowledge workers of Central Europe are pushing the region to a new level” (Джек Юинг, Гейл Эдмондсон и Патрисия Кранц «Локомотив развития пары: как молодые квалифицированные работники в странах Центральной Европы выводят регион на новый уровень»), Business Week 3963 (12 декабря 2005 года), 50, <http://www.businessweek.com/magazine/content/05_50/b3963021.htm>

Mariana Spartareanu and Beata Smarzynska, «Do foreign investors care about labour market regulations?» (Мариана Спартаряну и Беата Смажиньска, «Заботит ли иностранных инвесторов регулирование рынка труда?»), World Bank Policy Research Working Paper (Рабочий документ Всемирного банка по исследованию политики) 3275 (апрель 2004 года), <http://wdsbeta.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2004/05/20/000009486_20040520093807/Rendered/PDF/wps3275regulations.pdf>

Sergei Guriev and William Megginson, “Privatization: What Have We Learned?” (Сергей Гурьев и Уильям Меггинсон, «Приватизация: чему мы научились?») (2005), <<http://siteresources.worldbank.org/INTDECABC2006/Resources/gurievmegegison.PDF>>

“Simplifying tax systems: The case for flat taxes” («Упрощение налоговых систем: аргументы в пользу плоской шкалы налогообложения»), The Economist, 14 апреля 2005 г., <http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=3860731>

Business Strategy of the Lithuanian Customs for 2005-2010 (Бизнес-стратегия развития литовской таможни на 2005-2010 годы), <<http://www.cust.lt/en/article?articleID=480>>

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 "Getting Tax Policy Right" («Оптимизация налоговой политики»), интервью по вопросам налогообложения с представителем МВФ Димитрием Г. Демекасом (Dimitri G. Demekas) в *City Paper: The Baltic States*, <<http://www.balticsww.com/news/features/tax.htm>>
- 2 Jacques Morriset, *Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment (Как Моррисе «Использование налоговых льгот для привлечения прямых иностранных инвестиций»)* World Bank Infrastructure Group (Группа инфраструктуры, Всемирный банк, январь 2003 г.).
- 3 Странам не следует стремиться слишком снижать налоги, иначе они рискуют, что их обвинят в «налоговом демпинге». В прошлом некоторые европейские партнеры остро критиковали Ирландию за ее низкие ставки налогообложения. Целью страны должен быть не «подрыв позиций» соседних стран за счет низких налогов, а стимулирование конкуренции и усиление естественных преимуществ страны путем создания привлекательной налоговой системы.
- 4 "Simplifying tax systems: The case for flat taxes" («Упрощение налоговых систем: аргументы в пользу плоской шкалы налогообложения»), *The Economist*, 14 апреля 2005 г., <http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=3860731>
- 5 См., например, статью 143 Налогового кодекса Румынии (Закон № 571/2003), опубликованного в «Официальном вестнике Румынии» (часть первая), № 927 от 23 декабря 2003 года («Исключения для экспортных или иных аналогичных операций и для международных перевозок»), <http://www.mfinante.ro/eng/cod_fiscal/TITLE%20VI.en.htm>
- 6 Всемирный банк, *Georgia: An Integrated Trade Development Strategy (Грузия: комплексная стратегия развития торговли)* (Всемирный банк, Отдел сокращения бедности и управления экономикой Регионального управления по Европе и Центральной Азии, 5 ноября 2003 года), <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2003/12/16/000090341_20031216104201/Rendered/INDEX/272640GE.txt>
- 7 Torrey Clark, «VAT mess puts off foreign investors» (Торри Кларк, «Беспорядок с НДС отпугивает иностранных инвесторов»), *The Moscow Times*, 8 августа 2002 года.
- 8 <<http://www.hitro.hr/eng/e-regos/kako.htm>>
- 9 "Prime Minister Ivo Sanader launches service enabling electronic filing of forms" («Премьер-министр Иво Санадер ввел в действие электронную систему представления налоговой отчетности», пресс-релиз правительства Республики Хорватия, (3 ноября 2005 года), <<http://www.vlada.hr/default.asp?mode=1&gl=20051103000011&jezik=2&sid=>>>
- 10 Mariana Spartareanu and Beata Smarzynska, *Do foreign investors care about labour market regulations?* (Мариана Спартаряну и Беата Смажиньска, «Заботит ли иностранных инвесторов регулирование рынка труда?»), World Bank Policy Research Working Paper (Рабочий документ Всемирного банка по исследованию политики) 3275 (апрель 2004 года), <http://wdsbeta.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2004/05/20/000009486_20040520093807/Rendered/PDF/wps3275regulations.pdf>
- 11 Декларация касается, в первую очередь, четырех аспектов: 1) свободы объединения и права на ведение коллективных переговоров, 2) упразднения принудительного и обязательного труда, 3) запрещения детского труда, 4) прекращение дискриминации на рабочих местах. С текстом Декларации и более подробной информацией относительно закрепленных в ней принципов можно ознакомиться в сети Интернет по адресу: <<http://www.ilo.org/dyn/declaris/DECLARATIONWEB.INDEXPAGE>>
- 12 "Investor Perceptions of Bulgaria's Competitive Opportunities and Constraints: Labour Market Focus" («Конкурентные преимущества и слабые стороны Болгарии в восприятии инвесторов: ситуация на рынке труда») (проект АМР США по развитию рынка труда, октябрь 2004 года), <http://www.bglabour.org/Doc_LM/Investors_EN.pdf>
- 13 OECD, "A Policy Framework for Investment: Draft Preamble, Checklists and Preliminary Annotations" (ОЭСР «Рамочный документ по инвестиционной политике: проект преамбулы, перечней контрольных вопросов и предварительных замечаний»), ОЭСР, 25-27 октября 2005 года, <<http://www.oecd.org/dataoecd/10/55/35488787.pdf>>
- 14 Nagesh Kumar, *Infrastructure availability, foreign direct investment inflows and their export-orientation: a cross-country exploration* (Research and Information System for Developing Countries 2001) (Нагеш Кумар, «Наличие необходимой инфраструктуры, приток прямых иностранных инвестиций и их экспортная ориентация – сравнительно-сопоставительное исследование по ряду стран») (Информационно-исследовательская система развивающихся стран, 2001), <<http://www.gdnnet.org/pdf/nkumar.pdf>>

- 15 Цитата из “Стратегического документа ОБСЕ в области экономической и природоохранной деятельности”: «Людские ресурсы являются одним из важнейших факторов экономического роста и развития, для чего необходимы знания и профессиональные навыки, в частности, в экономических, деловых, административных, правовых и научных вопросах. Мы будем принимать соответствующие меры по развитию образования и профессиональной подготовки и наращивать сотрудничество, в том числе со специализированными международными институтами и организациями, в таких областях, как облегчение и расширение доступа к образовательным, исследовательским и учебным заведениям, расширяя программы стипендий и стажировок». ОБСЕ. „Стратегический документ ОБСЕ в области экономической и природоохранной деятельности“ (декабрь 2003 года), <<http://www.osce.org/item/16350.html>>
- 16 Jack Ewing, Gail Edmondson, and Patricia Kranz, “Rise Of A Powerhouse: How the young knowledge workers of Central Europe are pushing the region to a new level” (Джек Юинг, Гейл Эдмондсон и Патрисия Кранц «Локомотив разводит пары: как молодые квалифицированные работники в странах Центральной Европы выводят регион на новый уровень»), *Business Week* 3963 (12 декабря 2005 года), 50, <http://www.businessweek.com/magazine/content/05_50/b3963021.htm>
- 17 См. “Sarajevo Summit Declaration of the Heads of State and Government of the participating and facilitating countries of the Stability Pact and the Principals of participating and facilitating International Organizations and Agencies and regional initiatives” («Декларация Сараевской встречи глав государств и правительств участвующих и содействующих стран Пакта стабильности и руководителей участвующих и содействующих международных организаций, агентств и региональных инициатив»), (Сараево, 30 июля 1999 года), <<http://www.stabilitypact.org/constituent/990730-sarajevo.asp>>
- 18 Предприятия, находящиеся в государственной собственности, часто получают крупные субсидии, чтобы удерживать цены на их продукцию на приемлемом для потребителей низком уровне. Это оказывает сильное негативное воздействие на частные инвестиции, поскольку частным предприятиям, в отличие от государственных, приходится покрывать свои издержки за счет доходов. Кроме того, при государственном регулировании для ПГС часто делаются исключения из правил. Если частный инвестор не может получить прибыли в какой-либо отрасли, поскольку государственное предприятие, получая субсидии, искусственно занижает цены, или потому, что в отношении частных предприятий применяются более обременительные нормы, чем в отношении ГП, то такой инвестор будет изыскивать инвестиционные возможности в других местах.
- 19 John S. Earle, “Employment and Wage Effects of Privatization: Evidence from Transition Economies” (Джон С. Эрл, «Влияние приватизации на занятость и заработную плату: опыт стран с переходной экономикой»), *Employment Research* (январь 2006 г.), <http://www.upjohninst.org/publications/newsletter/JSE_106.pdf>
- 20 Термин «массовая приватизация» используется разными авторами для обозначения двух разных понятий. Многие экономисты прибегают к этому термину, когда речь идет о рассеянии пакета акций среди очень большого числа акционеров. Именно в этом значении термин и применяется в настоящем Руководстве. Другие авторы используют понятие «массовая приватизация», говоря об одновременной приватизации большого количества ПГС, как правило, по отраслевому принципу. Для того чтобы избежать смешения понятий, в Руководстве применительно к последнему случаю используется термин «приватизация предприятий в рамках единого пакета».
- 21 Bruce Kogut and Andrew Spicer, “Capital market development and mass privatization are logical contradictions: lessons from Russia and the Czech Republic” (Брюс Когут и Эндрю Спейсер, «Логическое противоречие между развитием рынка капитала и массовой приватизацией: опыт России и Чешской Республики»), 11 *Industrial and Corporate Change* 1 (2002).
- 22 Там же.
- 23 Там же.
- 24 «Золотая акция» дает правительству право вето в отношении некоторых важных решений в компании. Alexander Dyck, “Privatization and Corporate Governance: Principles, Evidence and Future Challenges” (Александр Дик «Приватизация и корпоративное управление: принципы, факты и проблемы будущего»), 16 *World Bank Research Observer* 59 (2001).
- 25 William L. Megginson and Jeffrey M. Netter, “From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization” (Уильям Л. Меггинсон и Джеффри М. Неттер «От государства к рынку: обзор эмпирических исследований по вопросам приватизации»), 39 *Journal of Economic Literature* 321 (2001), <<http://faculty-staff.ou.edu/M/William.L.Megginson-1/prvsvpapJLE.pdf>>
- 26 Sergei Guriev and William Megginson, “Privatization: What Have We Learned?” (Сергей Гурьев и Уильям Меггинсон, «Приватизация: чему мы научились?») (2005), <<http://siteresources.worldbank.org/INTDECABC2006/Resources/gurievmegegison.PDF>>

Глава 5

Значение нормативно-правового регулирования и правоприменения для экономического развития

Страны, которые стремятся полностью реализовать свой экономический потенциал, должны иметь современную и эффективную систему торгового законодательства, охраняющего права коммерческих предприятий на землю и движимое имущество и обеспечивающую гарантии от произвольного и некомпенсируемого изъятия собственности. Необходимо сократить излишнее бюрократическое регулирование. В целях стимулирования развития рынков земли органы власти должны четко обозначить, какие в этом отношении действуют законы, и обеспечить наличие современных систем регистрации, а также выделить достаточных ресурсов на подготовку специалистов в области земельных рынков. Коммерческим организациям следует предоставить полную свободу договорных отношений, а способы обеспечения исполнения договоров должны быть своевременными, предсказуемыми и оправдывающими затраты. Для обеспечения доступа к финансированию экономического развития правительства должны способствовать развитию надлежащего корпоративного управления и ввести современные системы разрешения проблем, связанных с обеспеченными сделками и банкротством, а также осуществления контроля за рынками капитала и банками и их регулирования. В целях стимулирования экономического развития страны должны принять современное законодательство о защите интеллектуальной собственности и развитии электронной торговли. Следует модернизировать правовой режим в отношении конкуренции и сделать систему государственных закупок прозрачной и недискриминационной. Для привлечения иностранных инвестиций необходимо отменить валютное регулирование и ограничения на репатриацию прибыли и капитала. Правительства должны также обеспечить независимость, профессиональную подготовку судей и достаточное финансирование судебной системы, а также широкую доступность арбитража и других форм альтернативного урегулирования споров между хозяйствующими субъектами.

Когда страны с переходной экономикой стали в 1990-е годы предпринимать первые шаги в направлении рыночной экономики, все иллюзии, которые они могли питать в отношении того, что процветание наступит легко и автоматически, быстро исчезли. Они поняли, что восстановление института частной собственности само по себе не приведет к созданию эффективных рынков. Для этого придется построить заново или реформировать государственные, политические, социальные и культурные институты. К числу наиболее важных институтов, которые нуждаются в оздоровлении, относятся национальные правовые системы.

Как отмечалось выше, право является основополагающим фактором развития, устойчивости и роста здоровой экономики¹. В этом контексте оптимальная роль права заключается в том, чтобы служить средством, позволяющим частным субъектам пользоваться своей экономической свободой таким образом, который способствует общему благу.

Права и свободы в области частной собственности

Современная рыночная экономика предполагает наличие частной собственности. Право пользоваться своей собственностью, передавать ее, торговать ею или не допускать, чтобы ею пользовались другие лица, является крайне важным для здоровья экономики и общества. Собственность состоит из недвижимого имущества (земля) и движимого имущества (имущество, не являющееся землей). Движимое имущество может быть осязаемым (например, машинное оборудование, автомобили, товарно-материальные запасы и пр.) или неосязаемым (договорные права, доли в акционерном капитале, патенты, авторские права и пр.). В целях стимулирования экономического развития и привлечения иностранных инвестиций страны должны поддерживать и защищать все эти виды имущественных прав.

Для того чтобы рынок функционировал эффективно, имущественные права должны быть гаран-

тированы, то есть защищены от мошенничества, кражи и других преступлений. Собственность также должна быть защищена от некомпенсированного изъятия со стороны государства². Кроме того, информация о собственности должна легко поддаваться проверке. Это означает, что личность собственника и статус участия в собственности должны легко устанавливаться с помощью реестров и норм объективного права. Следует также обеспечить возможности для передачи собственности, а в целях предоставления возможности кредитования под обеспечение собственники должны иметь право закладывать свое имущество в качестве обеспечения кредита и делать такой залог отчуждаемым в случае неисполнения обязательств.

Защита от некомпенсированного изъятия собственности

Одним из основных суверенных прав государства является то, что при определенных обстоятельствах правительство может изъять частную собственность для государственных нужд. Например, при строительстве дорог, каналов и аэропортов органам государственной власти приходится время от времени отчуждать в свою пользу находящиеся в частной собственности участки у землевладельцев, которые не хотят добровольно продавать свое имущество по разумной цене. В ситуациях, связанных с угрозой здоровью населения, органы государственной власти должны иметь такие полномочия, как введение карантина или даже уничтожение поголовья скота, принадлежащего частным фермерам, если в противном случае животные могут стать источником распространения заболеваний. Однако помимо этих относительно бесспорных примеров бывают случаи, когда правительства конфискуют имущество в целях, которые не столь очевидно направлены на обеспечение общественных интересов: по политическим соображениям, произвольным образом, с адекватной компенсацией в пользу собственника или без нее. Иностранные инвесторы не раз оказывались одними из первых жертв национализации в результате

того, что политики играли на чувствах ксенофобии населения или других популистских настроениях. Существуют также примеры, когда правительства проводят жесткие конфискационные меры по отношению к отечественным коммерческим предприятиям и даже мелким фермерским хозяйствам. Такое пренебрежение к правам на частную собственность, даже в форме частичных или поэтапных мер, серьезно подрывает стабильность, которая абсолютно необходима для процветания рыночной экономики³.

Ограничение полномочий по принудительному отчуждению частной собственности. В качестве первого шага по обеспечению гарантированных и стабильных имущественных прав правительства должны в законодательном порядке четко и ясно определить и перечислить цели, в которых может изыматься частная собственность. Закон должен установить нормы, согласно которым бывшие собственники изъятого имущества получают компенсацию от государства. Хотя перечисление всех ситуаций, в которых государство может изымать частную собственность, практически невозможно, в законе должно быть четко указано, что конфискация может быть оправдана только общественными нуждами, и необходимо попытаться определить границы понятия “общественные нужды”.

Определить случаи принудительного изъятия, при которых собственник имеет право на компенсацию. Правительства должны также установить правовые нормы для определения случаев, когда произошла экспроприация, с тем чтобы собственник мог воспользоваться правом на компенсацию. Экспроприация не всегда является неожиданным событием, которое формально лишает собственника имущественных прав. Она может проводиться в форме конфискационного налогообложения, посредством необоснованного вмешательства государства в осуществление собственником прав на управление, продажу и так далее, а также принимать форму “ползучей экспроприации”, осуществляющейся постепенно или по частям. Хотя при таких действиях государства формально имущественные права собственника не затрагиваются, эти действия могут уничтожить экономическую стоимость имущества в такой же мере, как и при вне-

запной и полной конфискации имущества. В то же время на стоимость частной собственности может повлиять и целый ряд действий правительства, и было бы неразумно рассчитывать на то, что оно будет выплачивать компенсацию во всех этих случаях. Таким образом, возникает непростой вопрос: „С учетом всего спектра мер государственного вмешательства - как определить ту грань, которая отделяет экспроприацию от осуществления полицейских функций посредством применения регулятивных [или иных] мер со стороны правительства страны местонахождения?“⁴. Для того чтобы провести разграничение между косвенной экспроприацией и обычными регулятивными мерами, страны могут воспользоваться прецедентными решениями ряда арбитражных судов и судов по урегулированию претензий⁵.

Определение размера компенсации. Закон должен также предусматривать справедливый размер компенсации в пользу собственника экспропрированного имущества. Принцип „справедливой рыночной стоимости“ применим не во всех ситуациях: определенные виды имущества могут не быть объектом торговли в таком объеме, чтобы можно было определить их реальную рыночную цену. Тем не менее, необходимо приложить усилия к тому, чтобы собственник получил объективно установленный размер компенсации за отчужденное имущество, а не просто символическое возмещение по усмотрению правительства.

Внедрение независимого механизма пересмотра решений об экспроприации. Государственное ведомство, которое уполномочено осуществлять экспроприацию частной собственности, не должно быть последней инстанцией, определяющей легитимность экспроприации или адекватность размера компенсации. В правовом государстве само правительство также подчиняется закону, и его полномочия ограничены. Суд или другой орган правосудия должен иметь как формальную юрисдикцию, так и реальные полномочия и независимость для пересмотра и, при необходимости, отмены решений ведомства об экспроприации собственности. Деятельность судов и других органов по урегулированию споров более подробно рассматриваются ниже в настоящей главе.

Регулирование и размы- вание имущественных прав и возможностей для предпринимательской деятельности

Как бы ни были важны гарантии от произвольной конфискации имущества для экономического развития, экспроприация не является единственной государственной мерой, которая может ущемить право на частную собственность. Чрезмерное регулирование, усложненный лицензионный режим и запутанные требования в отношении получения разрешений могут стать дорогостоящим и отнимающим много времени способом ущемления прав инвесторов и предпринимателей. Хотя определенный уровень государственного регулирования экономической деятельности является неизбежным в условиях современной экономики, авторы специального экономического доклада Центра международного частного предпринимательства, выпущенного в 2004 году, вполне резонно замечают: «Нормативные положения, устанавливающие чрезмерно высокие барьеры для частной собственности и ее использования законным владельцем, ограничивают возможности для повышения уровня благосостояния в стране... Возведенные государством барьеры на пути закрепления законных имущественных прав не позволяют в полной мере использовать активы для продуктивных целей»⁶.

Избыточное регулирование способствует созданию среды, благоприятной для коррупции со стороны должностных лиц. Государственный чиновник, вымогающий взятку, может предложить «упростить» регламентирующую процедуру, обойдя бюрократические требования, в обмен на не предусмотренные законом платежи со стороны предприятия, являющегося объектом регулирования. Как отмечается в вышеупомянутом докладе:

Государственные чиновники, вымогающие взятки ... регулярно дают понять, что гораздо выгоднее заплатить им лично, чем в полном объеме уплачивать официальные налоги или штрафы. Хотя оставаться в

тени обходится дешевле, действовать в рамках официальной экономики стоит еще дороже. Усложненные процедуры оформления документации для получения официальных лицензий вынуждают коммерческие предприятия проходить через бюрократическую волокиту. Непомерные издержки, связанные с соблюдением нормативных требований, напрямую сокращают время, которое можно потратить на полезную и продуктивную предпринимательскую деятельность»⁷.

Таким образом, помимо подрыва доверия ко всему государству и экономической системе страны, эти последствия чрезмерного регулирования также лишают предприятия, действующие в рамках «теневой экономики» (то есть без уплаты налогов), стимула привести свою деятельность в соответствие с нормативным регулированием. Ниже приведены некоторые области, подверженные чрезмерному регулированию в ряде стран региона ОБСЕ.

Нагромождение дублирующих друг друга, непродуманных, неясных и противоречивых нормативных положений. Нормативно-правовая паутина плетется не за один день. Она создается постепенно. Часто нормативные правила создаются под какую-либо конкретную ситуацию, без надлежащей экспертной оценки и без соответствующего учета бремени, которое они накладывают на предприятия в реальной жизни, а также того, как нормативные положения сочетаются с действующими законами и подзаконными актами и достаточны ли они для разрешения различных, но связанных между собой ситуаций в будущем. Во избежание этих распространенных проблем Соединенное Королевство ввело процедуру анализа регулирующего воздействия, в рамках которой новые нормативные положения подвергаются ряду проверок на предмет их эффективности, ясности и рациональности, в том числе так называемый «Лакмусовый тест МСП» с целью избежать несоразмерных последствий регулирования для малых предприятий. Правительство Нидерландов намерено решить вопрос о чрезмерном накоплении нормативных положений с помощью введения принципа «исте-

чения срока действия“, согласно которому закон или подзаконный акт будет действовать только в течение фиксированного срока. В конце этого срока необходимо представить конкретные доводы в пользу его продления, то есть он не продляется автоматически. Это заставляет политиков обсуждать вопрос об адекватности законодательства и позволяет компаниям, являющимся объектом регулирования, предложить свои поправки.

- *Ограничения на доступ к наличным денежным средствам.* В некоторых странах требуется, чтобы все операции между компаниями проводились посредством банковских переводов. Иногда корпорациям и другим юридическим лицам разрешается снимать наличные денежные средства только в целях выплаты заработной платы и покрытия дорожных расходов. В некоторых странах закон также требует обязательной сдачи наличных средств в банк в день поступления. Эти условия могут существенно ограничить возможности предприятий, в частности малых предприятий, осуществлять свою повседневную деятельность. Подобные ограничения должны быть сняты в максимальной возможной степени, чтобы обеспечить беспрепятственный доступ к наличным денежным средствам.
- *Требования к оформлению таможенной документации.* Эффективная таможенная система имеет принципиальное значение для предотвращения нелегального провоза запрещенных товаров и товаров, подлежащих ограничениям. Она также обеспечивает статистическую информацию о международной торговле, которая имеет большое значение для экономического планирования, и стимулирует международный товарообмен. Однако заполнение многочисленных документов может существенно увеличить затраты и вызвать задержки в международных поставках. Некоторые правительства стран ОБСЕ, в том числе Албании, Армении, Боснии и Герцеговины, Грузии, БЮР Македонии, Молдовы и Румынии, упростили таможенное оформление, введя автоматизированную систему обработки таможенных данных (ASYCUDA)⁸, которая представляет собой ком-

пьютеризованную систему таможенного управления, охватывающую основную часть внешне-торговых процедур.

- *Длительные процедуры регистрации и сертификации.* Эти процедуры могут затянуть время, необходимое для начала деятельности нового предприятия, получения коммунальных услуг, оформления сделки с недвижимостью и т.д. Инвесторов беспокоят такие задержки, поскольку они требуют дополнительных денежных расходов и могут привести к утрате конкурентного положения на рынке. По этой причине инвесторы предпочитают инвестировать в те страны, где отменено чрезмерное регулирование.
 - а. Одной из таких стран стала Республика Сербия, которая в 2004 году в соответствии с рейтингом МФК была признана первой в мире по эффективности реформы в области регулирования. МФК частично исходила из того, что благодаря новым нормативным положениям, введенным в Сербии, срок, необходимый для начала деятельности нового предприятия, сократился с 51 дня до 15 дней.
 - б. В 2005 году украинский парламент – Верховная Рада – принял новый закон о системе выдачи разрешений на ведение предпринимательской деятельности. Новое законодательство было нацелено на то, чтобы упростить нормативную базу, предусматривавшую около 1200 видов разрешений на ведение предпринимательской деятельности, выдача которых регулировалась 167 законами, 150 постановлениями кабинета министров и более чем 1500 нормативными положениями, принятыми муниципалитетами и государственными регулирующими органами. В своем выступлении по поводу введения этого закона президент Украины отметил, что новое законодательство в один день аннулирует более 1000 излишних нормативных требований⁹.

Методы проведения нормативно-правовой реформы – принцип “гильотины”. В целях стимулирования экономического развития многим странам необходимо разобраться в огромном количестве подлежащих различному толкованию, дублирующих друг друга и неэффективных нормах, регулирующих предпринимательскую деятельность, которые накапливаются с течением лет. Традиционно нормативно-правовая реформа проводилась по принципу „снизу вверх“: реформаторы пытаются выявить и устранить „проблемные“ нормы, оставляя нетронутой остальную часть. При таком подходе действующие нормативные положения считаются необходимыми, а реформа проводится, как правило, медленно, частично и в недостаточной мере.

Относительно новый метод нормативно-правовой реформы базируется на принципе „сверху вниз“, известном также как принцип „гильотины“. При таком подходе выбирается область регулирования, которая должна быть проанализирована и пересмотрена к определенному сроку – „дате гильотинирования“. Традиционная презумпция легитимности существующих нормативных актов отменяется, вся нормативная база в исследуемой области в установленную дату “отсекается”, теряя законную силу, и сохраняются лишь те нормативные акты, необходимость, законность и соответствие принципам рыночной экономики которых была доказана в период проведения реформы.

Применение принципа „гильотины“ при реформировании нормативной базы обычно происходит в несколько этапов. Прежде всего, законодателями должен быть принят закон, устанавливающий процедуру „гильотины“. Далее правительство дает указание всем государственным органам провести инвентаризацию всех действующих нормативных положений. Каждое положение должно быть обосновано в письменной форме к определенному сроку, в противном случае оно автоматически отменяется. Затем каждое положение рассматривается регулирующими органами, независимыми экспертами и представителями соответствующих заинтересованных сторон. В ходе такого рассмотрения каждое положение должно пройти три квалификационных тестирования, состоящих из нескольких вопросов, включая следующие:

- *Законность* – Имеет ли данное государственное ведомство законное право принимать рассматриваемое нормативное положение согласно действующему законодательству? Соответствует ли это нормативное положение законодательным и нормативным актам более высокого уровня, которые в случае противоречия имеют преобладающую юридическую силу?
- *Необходимость* – Принято ли данное нормативное положение в интересах общества в целом или прежде всего в интересах конкретного государственного органа или привилегированной группы частных лиц? Действительно ли еще актуальна проблема, для решения которой было принято то или иное нормативное положение? Если да, то насколько эффективно она решается с помощью данного положения в его нынешнем содержании? Оправданы ли затраты, возникшие в результате принятия данного положения, теми преимуществами, которые оно дает?
- *Соответствие принципам рыночной экономики* – Является ли положение ясным и не допускающим различных толкований? Не увеличивает ли оно необоснованно издержки, связанные с предпринимательской деятельностью?

Положения, которые не соответствуют указанным критериям, либо отменяются, либо корректируются в целях обеспечения такого соответствия. Положения, соответствующие указанным критериям, включаются в централизованный перечень. Когда наступает конечный срок, не включенные в перечень положения автоматически утрачивают силу.

Ряд стран, включая Молдову, Мексику, Кению и Корею, применили принцип „гильотины“ при проведении реформы в области регулирования. Хотя результаты отличаются в зависимости от того, как проводилась реформа, имеющиеся на настоящий момент данные свидетельствуют о том, что этот принцип может эффективно применяться для сокращения излишней бюрократизованности и создания более разумной системы регулирования.

Недвижимое имущество

Доступ к земле является неперенным условием деятельности большинства предприятий, а рынки земли имеют большое значение для сбалансированного экономического развития. В большинстве стран ОБСЕ права частной собственности на землю еще пятнадцать лет назад не существовало. Некоторые из первых реформ постсоветской эры были связаны с приватизацией недвижимого имущества. Однако первым законодательным актам общего характера не хватало конкретности для их эффективного применения. Как отмечалось в одном из недавних исследований Консультативной службы по иностранным инвестициям (ФИАС), создание основы для рынков земли требует времени и значительных усилий:

Рынки земли, которые обеспечивают доступ к земле, зданиям и сооружениям путем предоставления гарантированных имущественных прав, по прозрачным ценам и с помощью эффективных процедур получения разрешений и систем земельного налогообложения, крайне важны для создания здоровой деловой среды. Однако если земля все еще находится в ведении государства, не оформлена в собственность и на нее существуют конфликтующие претензии, то создание таких рынков может стать весьма длительным, сложным и политически напряженным процессом¹⁰.

Экономисты определили три важнейших института, необходимых для развития здоровых рынков земли: 1) регистрационная система, которая обеспечивает „точное, недорогое и законное свидетельство того, кто является собственником и имеет другие права на землю“, 2) правовая база в отношении недвижимого имущества, 3) система профессиональной подготовки специалистов по сделкам с землей¹¹. Ниже описывается опыт Республики Грузия в области развития таких институтов. Несмотря на то, что многое еще предстоит завершить, пример Грузии является показательным для стран с переходной экономикой, которые стремятся активизировать свой сектор недвижимости.

Нормативно-правовая база. С момента провозглашения в 1991 году своей независимости Республика Грузия приняла ряд законов, предусматривающих введение частной собственности на землю и развитие системы рынков земли. Первоначально это законодательство состояло из законодательных актов и постановлений о передаче собственности на землю в частные руки. Однако права и обязательства в отношении недвижимого имущества не были определены в достаточной мере. Эти недостатки были во многом устранены с помощью поправок к Гражданскому кодексу. В 1997 году в Гражданский кодекс была внесена поправка, вводящая исчерпывающее определение недвижимого имущества, которое означает „земельный участок вместе с участком почвенного покрова, недр, растительностью, зданиями и сооружениями, прочно связанными с ним“. Действующий Гражданский кодекс предусматривает общий порядок приобретения права собственности на недвижимое имущество (статьи 183-85), а также права и обязательства в отношении собственности на квартиры в многоквартирных домах (статьи 208-38). Кроме того, в нем содержатся нормы, касающиеся сервитутов, включая аренду, usufruct, прав на застройку и прав на безвозмездное временное пользование. В целях разъяснения закона, касающегося движимого имущества, соединенного с недвижимостью, который имеет большое значение для финансирования строительства, в „Комментарии к Гражданскому кодексу“ уточняется, что вещь является „тесно связанной с землей“, если ее устранение с земли потребует значительных усилий или расходов, либо причинения несоразмерного ущерба ее хозяйственному назначению.

Система регистрации правового титула. До 1996 года ответственность за регистрацию прав на землю в Грузии была поделена между двумя ведомствами: Бюро технической инвентаризации, которое ведало приватизированными зданиями, сооружениями и жилыми помещениями, и Департаментом земельного кадастра, который регистрировал права на сельскохозяйственные земли. Из-за несоответствий и ошибок в двойной системе Законом 1996 года „О регистрации земли“ был учрежден новый орган под названием „Государственный реестр“, который был отдан в ведение Государст-

ВСТАВКА 5.1

Решение проблемы дефицита земли для коммерческого и промышленного использования

Во многих странах Восточной Европы и Центральной Азии сохраняются законы и подзаконные акты, которые затрудняют получение земли под коммерческое и промышленное использование. Предприятия не могут возводить объекты без земли. Компании, которые осуществили долгосрочные инвестиции и тратят миллионы евро на выплаты за пользование землей, строительство объектов, наем рабочей силы и уплату налогов, рассчитывают на то, что собственность на землю принесет им выгоду. Стремление навязать компаниям устаревшие и заброшенные объекты не является эффективным способом привлечения инвесторов или обеспечения конкурентоспособности предприятий. Во многих компаниях стандарты ведения бизнеса предполагают получение земли в собственность, и они отклоняют предложения, при которых они не могут стать собственниками земли. Иностранные инвесторы опасаются, что они не смогут добиться справедливого урегулирования в случае возникновения споров с местным землевладельцем.

Хотя в большинстве стран ОБСЕ иностранцам разрешено создавать местные компании, имеющие право покупать землю или получать ее в долгосрочную аренду, существуют и такие страны, где иностранцам прямо запрещается иметь землю в собственности. Проблема осложняется тем, что все незанятые земли или основная часть их часть классифицируются как сельскохозяйственные. Перевод земель сельскохозяйственного назначения для коммерческого или промышленного использования зачастую является длительным процессом, связанным с уплатой налогов, а иногда требует принятия отдельного законодательного акта. Если страны заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций и развитии малого и среднего предпринимательства, они должны сделать землю доступной для предприятий и по приемлемой цене.

Традиционно земля под жилыми постройками является самой дорогой, затем следуют участки земли под коммерческое, промышленное и сельскохозяйственное использование. В восточноевропейских странах структура рынков может быть искаженной. Дефицит земли, которая классифицируется как земля под коммерческое или промышленное использование, привел к тому, что цена за один квадратный метр промышленной земли бывает сопоставимой с ценой на землю, используемой под жилье. По данным застройщиков, на Украине незанятые земли под промышленное использование могут оказаться втрое дороже, чем в соседних странах, таких как Венгрия и

Польша, из-за трудностей в получении этой земли.

Ниже приводятся примеры наиболее успешной практики регулирования в странах, где существует дефицит земли, выделяемой на коммерческие цели.

- Как минимум, предоставление иностранным юридическим лицам права по закону брать землю в долгосрочную аренду, а в оптимальном варианте покупать землю и иметь на нее право собственности.
- Приватизация правительством государственной земли и продажа ее застройщикам, по возможности, на основе тендера, аукциона, закрытых торгов или с помощью услуг коммерческого брокера.
- Введение современного законодательства о земельном кадастре; АМР США и Всемирный банк оказывают соответствующую техническую помощь, разрабатывая правовую базу для предоставления права собственности на землю, регулирования и контроля, а также развития рынков земли.
- Создание единого электронного земельного реестра, который отражал бы все правовые титулы на землю.
- За исключением соображений национальной безопасности, охраны окружающей среды, сохранения исторического наследия или по аналогичным причинам, предоставление местным органам власти права на разделение земли на жилые, коммерческие, промышленные или сельскохозяйственные зоны; отказ от каких-либо налогов при переводе сельскохозяйственных земель под промышленное использование.
- Создание правительством стимулов для разработки местными муниципалитетами планов землепользования и зонирования земель для промышленного использования в качестве подготовки к потенциальным проектам, освобождение инвесторов от обязательства менять назначение земли в промышленной зоне.

Более подробная информация о наиболее успешном опыте и конкретные примеры проведения земельной реформы в целях промышленного использования содержится в материале: „Land Reform in Eastern Europe, Western CIS, Transcaucuses, Balkans and EU Accession Countries“ (“Земельная реформа в Восточной Европе, Западной части СНГ, в балканском регионе и в странах – кандидатах на вступление в ЕС”) на интернет-странице Продовольственной и сельскохозяйственной организации www.fao.org

твенного департамента управления земельными ресурсами и его территориальных подразделений с целью слияния функций двух вышеупомянутых регистрационных органов. Все сделки, касающиеся оформления, передачи, ограничения или прекращения прав на землю и другое недвижимое имущество, должны теперь регистрироваться в Государственном реестре. Сделки по созданию доли участия в недвижимом имуществе могут регистрироваться в Государственном реестре только в том случае, если они подтверждены письменным документом, заверенным нотариусом. Записи в Государственном реестре открыты для публичных проверок, и на них могут ссылаться третьи стороны. Согласно статье 312 Гражданского кодекса, презюмируется, что регистрационные записи являются полными и точными, если не доказано иное. Существует возможность оспорить действительность такой записи посредством административной апелляции в сам Государственный реестр или судебного иска против Государственного реестра.

Система профессиональной подготовки специалистов в области недвижимости. В 1999 году в Тбилиси была создана Ассоциация агентов по недвижимости в Грузии. Ассоциация, насчитывающая более 100 членов, занимается профессиональной подготовкой и лицензированием брокеров и агентов по сделкам с недвижимостью.

Грузинская система защиты прав на недвижимое имущество находится на стадии развития. Однако ее логичность и относительная простота обеспечивают твердую основу для интенсивного развития рынка земли.

Договорные права и свободы

В настоящем Руководстве неоднократно отмечается, что экономическое развитие и иностранные инвестиции требуют свободы и стабильности в экономических отношениях. Это особенно важно для договорных отношений. Инвесторы и предприниматели в целом желают быть свободными в установлении границ сделки путем переговоров и

договоренностей и не хотят, чтобы ее условия навязывало им государство. Они также хотят иметь гарантии, что исполнение заключенного ими договора будет обеспечено в том виде, в котором он был заключен, и что в случае возникновения спора он не будет признан недействительным или получит иное толкование в суде.

Понятие „свобода договора“, которое заключается в том, что договаривающиеся стороны могут „свободно согласиться на ограничения юридических возможностей, которые они имели бы в ином случае, с целью извлечения выгоды от сотрудничества и обмена“¹², имеет крайне важное значение для экономического развития¹³. Разумеется, все страны налагают те или иные ограничения на свободу договора¹⁴. Государства обоснованно заинтересованы в том, чтобы запретить договоры, противоречащие важным аспектам государственной политики. Безусловно, некоторые законы, устанавливающие конкретные ограничения на свободу договора (например, установление максимальной продолжительности рабочего времени и требования недопустимости дискриминации в отношениях найма; запрещение мошенничества и ростовщичества в потребительских сделках; или запрет на установление фиксированных цен по стовору среди конкурентов), способствуют устойчивому экономическому развитию и могут даже ускорить его. Однако некоторые государственные меры способны нанести ущерб экономическому росту: например, принуждение инвесторов вступать в партнерские отношения с отечественными компаниями или право государства прямо или косвенно регулировать цены, которые компания должна предусмотреть в своих частных контрактах. А некоторые ограничения могут даже подорвать саму основу экономического роста: например, излишнее ограничение выбора частных сторон, стремление защитить местные интересы за счет внешних сторон или право судов радикально менять условия сделки, заключенной сторонами, на основании таких весьма неопределенных понятий, как честность и справедливость. Ниже приводятся некоторые примеры ограничений свободы договора.

- *Императивные требования к форме некоторых договоров.* Законодательство некоторых

стран требует, чтобы определенные коммерческие сделки заключались в определенной форме и фиксировали права и обязательства сторон неизменным образом. Хотя бывают случаи, когда это может быть уместным, правительства должны проявлять осторожность при включении в законы императивных норм, регулирующих частные взаимоотношения. В целом стороны коммерческих отношений хотят быть свободными в решении вопроса о том, какие риски они готовы на себя принять. Предписывая условия коммерческих сделок, правительства сдерживают возможность гибкого подхода в ведении дел и могут создать препятствия для заключения значительного объема сделок.

- *Ограничения в отношении коммерческих сделок.* Принимая меры, которые ЕБРР охарактеризовал как „значительное ограничение разрешенных сделок юридических и физических лиц“¹⁵, одна из стран Восточной Европы недавно приняла постановление, предусматривающее, что компании и физические лица, занимающиеся коммерческой деятельностью, не могут (за некоторыми исключениями) заключать бартерные сделки и погашать взаимные обязательства для прекращения договора посредством новации или компенсации, а могут сделать это только посредством выплаты денежной суммы¹⁶.
- *Ограничения в отношении соглашений об арбитражном урегулировании споров.* Как отмечается ниже в настоящей главе, возможность сторон урегулировать коммерческие споры в арбитражном порядке является важным элементом современных систем торгового права. Тем не менее, законодательство многих стран не позволяет сторонам окончательно связывать себя обязательством по передаче своих споров в арбитраж. В этих странах сторона вправе отказаться от арбитража и подать иск в суд, даже если эта сторона однозначно зафиксировала отказ от судебного разбирательства в пользу арбитражного. Такие законы подвергаются „широкой критике как ограничивающие принадлежащую сторонам свободу договора и при этом не выполняющие какой-либо полезной функции“¹⁷.

Формы ведения предпринимательской деятельности

В эпоху, предшествующую промышленной революции, предпринимательской деятельностью обычно занимались физические лица, действовавшие самостоятельно или совместно в рамках товарищества. Такого рода товарищества по-прежнему играют крайне важную роль в современных коммерческих отношениях. Однако ведение предпринимательской деятельности в качестве физического лица или в рамках товарищества с неограниченной ответственностью обычно сопряжено по крайней мере с одной потенциально важной проблемой: физическое лицо или члены товарищества несут неограниченную ответственность, и это означает, что если предприятие окажется неплатежеспособным, его собственники будут отвечать по всем его долгам, даже если эти долги превышают сумму, вложенную собственником в предприятие. В целях стимулирования роста инвестиций и принятия риска государства давно ввели форму корпорации (известной также как „société anonyme“ или „Aktiengesellschaft“) которая представляет собой юридическое лицо, являющееся субъектом права и существующее отдельно от его собственников. В отсутствие чрезвычайных обстоятельств самое большее, что могут потерять лица, вложившие средства в корпорацию, – это та денежная сумма, которую они внесли в уплату своих акций.

Поскольку члены корпорации несут ограниченную ответственность, корпорации были и остаются крайне популярной организационно-правовой формой. Однако сложность современных коммерческих отношений требует, чтобы нынешние инвесторы располагали определенным выбором вариантов формы, в которой они хотят вести предпринимательскую деятельность. В результате многие страны ввели новые виды организационной формы предприятия, сочетающие атрибуты корпораций и товариществ. К ним относятся французское „société a responsabilité limitée“ (SARL), германское „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ (GmbH) и американская „limited liability company“ (LLC) (в определенной мере соответствует „обществу с ог-

раниченной ответственностью” – прим. ред.). Некоторые из этих организационно-правовых форм стали предпочтительными для деятельности международных совместных предприятий.

В целом государства должны предоставлять возможность выбора разнообразных организационно-правовых форм для предприятий, чтобы инвесторы могли выбрать ту, которая наиболее подходит к их обстоятельствам. Помимо самостоятельных юридических лиц, следует включить в этот набор различные договорные формы осуществления предпринимательской деятельности, одной из которых является франшиза, то есть основанные на договоре отношения между франчайзи (обычно малое предприятие) и франчайзером (обычно крупное предприятие), при которых первый соглашается изготавливать или распространять товары или услуги в соответствии с „бизнес-системой“, разработанной франчайзером. Франчайзер предоставляет получателю прав по договору франшизы (франчайзи) постоянную помощь и консультации, лицензии на торговую марку, результаты научных исследований и разработок, а также оказывает содействие в маркетинге и рекламе. Получатель прав обычно платит франчайзеру комиссию за эти отношения и может закупать у него сырье и материалы. Принимая современное законодательство о коммерческой франшизе, страны ОБСЕ могут стимулировать увеличение притока инвестиций, передачу технологий, разработку частных стандартов контроля за качеством, а также получать другие выгоды, способствующие созданию здоровой предпринимательской среды.

Корпоративное управление

Система эффективного корпоративного управления, то есть набор процедур, обычаев, принципов, законов и институтов, влияющих на способ осуществления управления, руководства и контроля за коммерческими предприятиями, имеет принципиальное значение для стимулирования инвесторов к вложению средств в акции компаний. Отсутствие адекватной правовой защиты означает, что доли участия акционеров в компании подвергаются риску хищений или размывания средств со

стороны руководства компании или других акционеров. Активы могут быть выведены из компании в ущерб как акционерам, так и кредиторам. Носители конфиденциальной информации компании могут заключать с ней сделки на выгодных для себя условиях, которые не применяются к посторонним контрагентам, или могут торговать акциями на основе информации, не доступной для широкой публики. Неточная или неполная финансовая информация может удержать кредиторов от выделения ссуд компаниям.

Негативные последствия такой практики не ограничиваются непосредственно акционерами и кредиторами компании. Они подрывают доверие к корпоративной системе в целом и тем самым влияют на способность предприятий привлекать капитал и инвестиции. Кроме того, отсутствие надлежащего корпоративного управления препятствует вторичной торговле ценными бумагами, при которой можно перепродать, купить и вновь перепродать уже выпущенные акции. Это может оказать существенное негативное воздействие на экономику стран с переходной экономикой, которые провели массовую приватизацию государственных предприятий и разместили акции в руках миллионов граждан. Без сильного вторичного рынка „очень трудно с помощью последующей торговли правами собственности устранить тот ущерб, который был причинен неэффективным собственникам в ходе первоначальной приватизации“¹⁸.

С другой стороны, процедуры и практика управления, которые направлены на обеспечение раскрытия информации и прозрачности, эффективной защиты прав акционеров и кредиторов и четкого распределения обязанностей среди органов власти, могут способствовать созданию и расширению эффективно работающих рынков.

ОЭСР разработала набор принципов, решающих эти проблемы, которые получили широкое признание: „Принципы корпоративного управления“, известные также как „Принципы ОЭСР“¹⁹. Принципы ОЭСР закладывают основу для правовых, институциональных и регуляторных структур, которые максимально повышают доверие инвесторов и потенциал для экономического развития.

ОЭСР разработал следующие шесть принципов корпоративного управления (в полной версии каждый из них также снабжен подробными рекомендациями):

- равное отношение ко всем акционерам (включая иностранных и миноритарных);
- четкое распределение полномочий между надзорными и регуляторными органами;
- сотрудничество между компанией и всеми ее акционерами в действиях, направленных на общее благо;
- прозрачность информации о финансовой и операционной деятельности компании и раскрытие информации заинтересованным лицам;
- недопустимость сделок, заключаемых на основе инсайдерской информации;
- эффективное управление и контрольные функции должностных лиц и совета директоров компании, включая их подотчетность перед акционерами.

В своем стремлении содействовать надлежащему корпоративному управлению во всех странах, входящих в регион ее действия, ОБСЕ активно поддерживает применение Принципов ОЭСР. С помощью международных организаций, включая ОБСЕ, некоторые государства – участники ОБСЕ добились значительного прогресса в укреплении своей правовой базы, обеспечивающей надлежащее корпоративное управление. Далее описываются некоторые позитивные шаги, предпринятые в этих странах.

Защита прав акционеров. В целях защиты существующих акционеров от размывания их доли участия в компании закон об акционерных компаниях Молдовы²⁰ требует, чтобы все акции были полностью оплачены перед их передачей. Другие меры защиты акционеров согласно этому закону состоят в следующем:

- реестр акций должна вести независимая организация, а регистрация акций в таком реестре является доказательством права собственности на акции;
- дивиденды должны утверждаться на собрании

акционеров;

- проверенный аудитором ежегодный отчет компании должен быть утвержден собранием акционеров;
- дивиденды должны распределяться среди акционеров пропорционально их долям участия в компании;
- существующим акционерам предоставляется преимущественное право подписки на новые выпущенные акции пропорционально их долям в компании;
- акционеру разрешается продать принадлежащие ему акции самой компании по цене, устанавливаемой в порядке независимой оценки, если он голосует против какого-либо из перечисленных решений:
 - внесение поправок в устав компании;
 - выпуск дополнительных акций;
 - слияние или реорганизация;
 - закрытие компании или ее добровольная ликвидация;
 - изменение каких-либо прав, предоставленных тому или иному классу акций.

В 2005 году Азербайджан внес поправку в свой закон об акционерных компаниях, устанавливающую требование об утверждении на общем собрании акционеров сделок, превышающих 25 процентов от чистой стоимости активов компании²¹.

В апреле 2003 года Кыргызская Республика приняла новый закон об акционерных компаниях, который расценивается как существенное улучшение правовой базы, обеспечивающей надлежащее корпоративное управление. Новый закон, в частности, укрепил полномочия общего собрания акционеров, расширил права миноритарных акционеров, уточнил функции и полномочия совета директоров и ввел обязательные требования в отношении выкупа акций.

Равное отношение к акционерам. Большинство законов о компаниях в странах ОБСЕ требуют, чтобы все держатели одного и того же класса акций

имели одинаковые права при голосовании. Как правило, эти законы требуют также, чтобы все потенциальные покупатели акций имели перед покупкой акций доступ к информации о правах голоса, принадлежащих всем классам акций.

Стимулирование сотрудничества между компанией и заинтересованными сторонами. Законодательство о банкротстве в большинстве стран ОБСЕ разрешает кредиторам участвовать в процессе принятия решений в ходе производства по делу о неплатежеспособности. Кроме того, некоторые страны поощряют консультации между руководством компаний и представителями их сотрудников.

Прозрачность и раскрытие информации. Согласно закону об акционерных обществах Армении, компании подлежат ежегодной аудиторской проверке и должны хранить и предоставлять акционерам следующие документы:

- свидетельство о государственной регистрации компании, устав и внесенные в него поправки, решение об учреждении компании, а также учредительный договор;
- документы, свидетельствующие о правах собственности компании в отношении имущества, указанного в балансовом отчете компании;
- внутренние документы компании, утвержденные собранием и другими органами управления;
- внутренние положения самостоятельных подразделений и учреждений компании;
- ежегодные отчеты компании;
- проспект эмиссии компании;
- бухгалтерские документы (балансовый отчет, отчет о прибыли и убытках, аудиторское заключение и пр.);
- финансовый и статистический отчеты, представленные государственным административным органам;
- протоколы собраний, заседаний правления, контрольной комиссии и коллегиального исполнительного органа;
- протоколы счетной комиссии и результаты голосования;
- отчеты контрольной комиссии компании (контролера), аудитора компании и центральных и местных органов власти, осуществляющих фи-

нансовый надзор;

- список лиц, связанных с компанией (с указанием числа принадлежащих им акций) и значительных и крупных акционеров;
- договоры, заключенные компанией.

Закон об акционерных обществах Армении также требует, чтобы „открытые“ компании, то есть те, чьи акции могут передаваться без ограничений, публиковали:

- ежегодный отчет компании, балансовый отчет и отчет о прибыли и убытках;
- в случае открытой подписки на акции – проспект эмиссии;
- объявления о проведении ежегодных собраний.

Запреты на операции с использованием внутренней информации и недобросовестные операции. Для предотвращения сделок с акциями на основе внутренней информации статья 55 Закона Республики Сербии „О рынке ценных бумаг и других финансовых инструментов“ требует, чтобы компании, на которые распространяется действие закона, своевременно раскрывали информацию, которая может повлиять на их биржевой курс. Кроме того, статьи 62-65 того же закона запрещают несанкционированное раскрытие конфиденциальной информации и торговлю ценными бумагами на основе использования такой информации. Этот запрет распространяется на работников, должностных лиц, директоров, юрисконсультов, бухгалтеров и ряд других лиц, а также на держателей более десяти (10) процентов голосующих акций компании, зависимые компании и общую категорию лиц, „которые ознакомлены с конфиденциальной информацией и знают или могли знать, что они получили ее от лиц“, подлежащих ограничениям по закону.

Подотчетность должностных лиц и директоров. В главе IX закона Армении „Об акционерных обществах“ предусмотрено, что в целях предотвращения преобладания в правлении должностных лиц компании, ее руководящие сотрудники должны занимать менее половины мест в составе правления компании²³. В пункте 5 статьи 90 того же закона любой группе акционеров, являющихся де-

ржателями не менее 1 процента находящихся в обращении обыкновенных акций компании, разрешается подавать иск против должностных лиц, директоров или руководящих сотрудников компании для компенсации ущерба, причиненного действиями или бездействием этих лиц.

Движимое имущество и обеспеченные сделки

При всей важности акционерного финансирования для экономического развития экономики рост в условиях рыночной экономики требует также обеспечения доступа к кредитованию. Однако многие страны испытывают хроническую нехватку кредитных средств. Во многом это вызвано оправданными опасениями кредиторов в отношении возвратности кредитов. Эти опасения можно устранить с помощью гарантий исполнения и эффективного обеспечения сделок.

Обеспеченная долговая сделка означает, что заемщик передает своему кредитору имущественные права, которыми кредитор может воспользоваться в счет погашения задолженности заемщика. Залог недвижимого имущества – это одна из самых распространенных форм обеспечения долга. Однако движимое имущество также имеет ценность, и предоставление заемщику возможности использовать движимое имущество, то есть движимые вещи и права, в обеспечение своего долга открывает новые пути доступа к кредитным рынкам и способствует более полному экономическому использованию имущества заемщиков. Возможность предоставления движимого имущества в качестве залога может удешевить кредиты, уменьшая риск их невозврата кредитору. Однако, поскольку по определению движимое имущество отличается от недвижимого, то, как правило, требуется наличие отдельной системы залоговых прав в движимом имуществе.

ЕБРР вложил значительные средства для оказания помощи странам с переходной экономикой в разработке современного законодательства, регулирующего обеспеченные сделки. Его десять ключевых

принципов в отношении обеспеченных сделок заложили теоретическую основу, а разработанный им в 1994 году “Типовой закон об обеспеченных сделках” установил рамки для осуществления этих принципов. “Типовой закон об обеспеченных сделках” имеет ряд особенностей, включая следующее:

- Единое залоговое право (известное как „обременение“) может применяться для всех видов движимого имущества, используемого в качестве залога.
- Обременение – это не просто договорное право, а имущественное право в залоге, которое дает его обладателю преимущество перед необеспеченными кредиторами в рамках производства по делу о банкротстве.
- Типовой закон распространяется только на коммерческую задолженность.
- Типовой закон нацелен на обеспечение максимальной гибкости для сторон обременения, сводя к минимуму ограничения в отношении того, о чем могут договориться стороны.
- Стороны располагают широким выбором при определении обеспечиваемого кредита и обременяемого имущества. В качестве обеспечения может использоваться как существующее, так и будущее имущество.
- Обременение регистрируется в государственном реестре, который позволяет узнать о залоговых правах кредитора.
- На обременение может быть обращено взыскание самим кредитором, то есть обеспеченный кредитор имеет право, в случае неисполнения обязательств заемщиком, продать заложенное имущество и удержать в свою пользу выручку от продажи в счет погашения долга. Однако любая заинтересованная сторона может обратиться в суд за защитой и потребовать от кредитора возмещения убытков за ущерб, причиненный в результате ненадлежащего или неправомерного обращения взыскания.
- Если обременение распространяется на все активы предприятия, одним из вариантов правовой защиты кредитора является его право продать предприятие целиком как действующее предприятие.

Законодательство о несостоятельности и банкротстве

Для того чтобы обеспечить доступность кредитов для экономического роста, правовая система должна рационально регулировать ситуацию, в которой должник не просто не исполняет единственное обязательство по погашению долга, но и в целом становится неспособным платить своим кредиторам, поскольку его долги превышают активы или возникают проблемы с притоком наличности и ликвидностью. Эту функцию регулирования выполняет законодательство о банкротстве, которое устанавливает процедуры, позволяющие кредиторам вернуть причитающиеся им суммы в установленном порядке в рамках тех средств, которыми располагает обанкротившееся физическое или юридическое лицо. Процедура банкротства дает также возможность должнику, готовому к сотрудничеству, начать все заново, освободив его от большей части финансовых обязательств. Производство по делу о банкротстве может осуществляться в форме ликвидации (часто называемой „упразднением“), когда активы должника продаются, а выручка от продажи распределяется между кредиторами, либо в форме реорганизации, когда суд контролирует „реструктуризацию“ договорных и долговых обязательств оказавшегося в затруднительном положении предприятия или физического лица. „Реорганизованная“ компания может выйти из состояния банкротства освобожденной от большей части своих прежних долгов. В процессе реорганизации бывшие собственники проблемной компании могут утратить контроль над ней, а в некоторых случаях ее собственниками становятся кредиторы. Смысл реорганизации состоит в том, что стоимость предприятия как действующего часто превышает ликвидационную стоимость его активов, а значит, в результате реорганизации кредиторы могут получить больше денег, чем в результате ликвидации.

В условиях рыночной экономики неизбежны ситуации, когда некоторые предприятия становятся несостоятельными. Когда это происходит, кредиторы сталкиваются с риском непогашения своих кредитов, а акционеры могут потерять долю, вложен-

ную ими в компанию. По этим причинам инвесторы планируют свои инвестиции, пытаясь свести к минимуму риски, связанные с финансовой несостоятельностью. Эффективные системы регулирования банкротства предоставляют инвесторам возможность оценить этот риск и поэтому являются основой для принятия инвестиционных решений, которые тем самым оказываются более разумными и надежными. Это позволяет всем предприятиям получить доступ к финансовым средствам – как к заемным, так и к акционерному капиталу. Кроме того, продуманные законы о несостоятельности способствуют „финансовому оздоровлению жизнеспособных предприятий, упорядоченному роспуску несостоятельных предприятий и передаче их активов более эффективным участникам рынка“²⁵. Законодательство о несостоятельности соотносится с более широким сводом законов, регулирующих коммерческую деятельность, в том числе с законами, касающимися корпоративного управления, операций с ценными бумагами, налогообложения и банковской деятельности, а также подкрепляет эти законы и поддерживается ими.

Большинство (если не все) страны ОБСЕ приняли законы о банкротстве. Однако многие из этих законов слишком упрощены и не учитывают сложности современных коммерческих операций. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) провела значительную работу в области законодательства о несостоятельности. В составленном ею в 2004 году „Руководстве для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности“²⁶ комплексно рассматривающем эту проблему, содержатся 198 рекомендаций для национальных систем, регулирующих банкротство. Кроме того, „Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности“ 1997 года²⁷ устанавливает процедуры для сложных случаев, когда несостоятельный должник имеет активы более чем в одном государстве или когда некоторые из кредиторов должника находятся не в том государстве, где осуществляется производство по делу о несостоятельности. В обширном исследовании типового закона ЮНСИТРАЛ, которое проводило правительство Новой Зеландии, рекомендуется принятие этого закона и делается вывод, что предусмотренное в нем „справедливое от-

ношение к иностранным кредиторам, скорее всего, положительно повлияет на иностранные инвестиции²⁸. Среди стран ОБСЕ типовой закон ЮНСИТРАЛ приняли, Румыния и бывшее государственное сообщество Сербия и Черногория.

Несмотря на существование законодательства о банкротстве, некоторые страны редко применяют его, если применяют вообще. Информация, поступающая из региона, свидетельствует о том, что некоторые правительства осуществляют политическое вмешательство в дела о банкротстве, препятствуя вынесению судами независимых и беспристрастных решений. Однако с помощью Всемирного банка, ЕБРР, АМР США и других организаций, занимающихся проблемами развития, некоторые страны региона ОБСЕ провели важные реформы в области процедур банкротства, направленные не только на принятие современного законодательства, но и на улучшение реальных результатов действия своих систем регулирования банкротства. Показательным примером является Республика Сербия.

В июле 2004 года сербский парламент принял новый закон „О банкротстве“²⁹. В сербском законе предусмотрены процедуры, связанные как с ликвидацией, так и с реорганизацией предприятий. Согласно статье 12 закона „О банкротстве“, учреждается институт специальных судей по делам о банкротстве, которые, помимо прочего, определяют расходы, связанные с производством по делу о банкротстве, до их оплаты, контролируют деятельность конкурсных управляющих и утверждают проект плана реорганизации, представленный несостоятельным должником. В законе содержатся также специальные положения о конкурсных управляющих, на которых возлагаются функции по сохранению активов должника и управлению ими в течение периода, когда осуществляется производство по делу о банкротстве. Эти положения направлены на то, чтобы обеспечить высокий профессиональный уровень, законность и подотчетность с помощью требований, предъявляемых к кандидатам на эту важную должность, которые должны иметь высшее образование, сдать письменный экзамен и обладать лицензией от специально созданного Агентства по лицензированию конкурсных управляющих („Агентство“), осуществляющего также контроль за их деятельностью. Получив ли-

цензию, конкурсные управляющие в Сербии принимают нормы специального этического кодекса, который предусматривает обязанность управляющих избегать конфликта интересов, воздерживаться от использования своего положения в корыстных целях и действовать независимо, профессионально и беспристрастно³⁰. Менее чем через год после вступления в силу нового законодательства о банкротстве Агентство провело экзамены и выдало лицензии управляющих более чем 100 заявителям³¹.

Рынки капитала

Помимо вышеназванных правовых механизмов, направленных на обеспечение стабильности и предсказуемости рисков при вложении инвестиций в акционерный капитал и при предоставлении кредитов, законодательство и нормативные акты могут способствовать экономическому росту, способствуя созданию и эффективному функционированию рынков капитала. Рынки капитала представляют собой механизмы, позволяющие торговать среднесрочными и долгосрочными финансовыми активами, такими как корпоративные акции и государственные и частные долговые ценные бумаги со сроком погашения более одного года. Такие рынки обеспечивают ликвидность корпоративных акций, что важно для текущего и будущего экономического развития, поскольку „расширение возможностей для торговли правом собственности на продуктивные технологии, используемые в экономике, способствует эффективному распределению ресурсов, формированию физического капитала и ускорению экономического роста“³².

Защита инвесторов играет крайне важную роль в эффективном функционировании рынка капитала. Нормативно-правовая система должна предусматривать ряд требований, включая следующее³³:

- Система должна обеспечивать своевременное раскрытие инвесторам всей существенной информации.
- Физические и юридические лица, активно занимающиеся какими-либо операциями с ценными бумагами (в том числе эмитенты, ан-

деррайтеры, дистрибьюторы и фирмы, предоставляющие консультации в области управления денежными средствами и инвестициями), должны получить разрешение от соответствующих регулирующих органов, прежде чем заниматься такой деятельностью.

- Участники рынка ценных бумаг должны обладать достаточным капиталом для ведения той предпринимательской деятельности, которой они занимаются.
- Компании, осуществляющие операции с ценными бумагами, должны отделить свои собственные счета и счета своих сотрудников от счетов клиентов.
- В целях защиты инвесторов от небрежности, злоупотреблений или невыполнения обязательств по платежам со стороны брокеров следует создать гарантийные фонды или иные механизмы обеспечения.
- Брокерское вознаграждение должно быть основано на конкурентной системе комиссионных сборов.
- Каждое участвующее учреждение должно иметь систему внутренней и внешней аудиторской проверки и надзорные механизмы для контроля за соблюдением нормативных положений.
- Инвесторы должны иметь доступ к недорогой системе, обычно в форме арбитража, для подачи исков против брокеров, фирм, предоставляющих консультации в области инвестиций, и других лиц.
- Соответствующий регулирующий орган должен принять отраслевой кодекс поведения, обязывающий брокеров:
 - понимать финансовые потребности своих клиентов и уметь давать надлежащие советы относительно стабильности инвестиций;
 - указывать своим клиентам на потенциальный конфликт интересов;
 - надлежащим образом обращаться с конфиденциальной информацией;
 - используя дискреционное право на ведение операций, инвестировать капитал клиентов в соответствии с потребностями клиентов по наилучшей возможной цене;
 - отдавать приоритет счетам клиентов над своими собственными счетами при ведении операций по своим счетам.

Наиболее удачные современные системы регулирования рынков капитала включают также „саморегулирующиеся организации“ (СРО) участников рынка, которые являются важнейшими партнерами государства в регулировании финансовых рынков. Часто государство делегирует СРО следующие функции:

- устанавливать требования, касающиеся информации и пруденциальности, в отношении предложений или листинга ценных бумаг;
- разрешать, запрещать или приостанавливать операции с ценными бумагами, выпускаемыми в открытое обращение;
- контролировать эмитентов ценных бумаг в целях проверки соблюдения ими требований, касающихся информации;
- устанавливать правила в целях обеспечения прозрачности и законности операций с ценными бумагами;
- устанавливать для отрасли требования в отношении соответствия критериям и членства;
- устанавливать для отрасли стандарты финансовой отчетности;
- дисциплинировать своих членов;
- устанавливать отраслевую практику обработки финансовых инструментов, безналичных расчетов и платежей по операциям, а также управления гарантийными и компенсационными фондами.

Законодательство и политика в области банковской деятельности

Надлежащий контроль и регулирование банковской деятельности крайне важны для предотвращения финансовых злоупотреблений и ненадлежащего управления. Они необходимы также для укрепления доверия населения к банкам. В подтверждение этому один из респондентов ответил в вопроснике, распространенном в ходе подготовки настоящего Руководства, что в Центральной Азии „крайне необходимо укрепить финансовый сектор“ для стимулирования дальнейшего экономического развития.

Тот же респондент пояснил, что „неразвитость банковской системы“ в его стране явилась результатом неадекватных механизмов внесения залога, „слабого обеспечения имущественных прав (таких как право на недвижимость и землю)“, а также „трудностей, с которыми сталкиваются иностранные банки, пытаясь проникнуть“ на отечественный рынок.

В сентябре 1997 года Базельский комитет банковского надзора, состоящий из представителей банковских надзорных органов и учрежденный в 1975 году управляющими центральными банками стран, входящих в „Группу десяти“, принял „Основопологающие принципы эффективного банковского надзора“³⁴. Помимо прочего, в „Основопологающих принципах“ регулируются такие вопросы, как деятельность органа по надзору за банковской деятельностью и законодательная база, разрешенные виды деятельности банков, а также уточняются лицензионные процедуры и предписываются положения и требования в отношении пруденциального надзора, такие как минимальный капитал, управление рисками и механизмы внутреннего контроля (в частности, кредитование с использованием конфиденциальной информации и кредитование одного заемщика), а также предотвращение мошенничества и отмывания денег³⁵. „Основопологающие принципы“ отражают международный консенсус в отношении наиболее успешной практики банковского надзора.

Следующие положения банковского законодательства Республики Кипр³⁶ были признаны в ходе недавно проведенного международного правового исследования³⁷ примером надлежащего применения „Основопологающих принципов“:

- *Четкое определение общей ответственности за осуществление банковского надзора.* Пункт 1 статьи 26 кипрского закона предусматривает, что „Центральный банк несет ответственность за осуществление надзора за банками в целях обеспечения упорядоченного функционирования банковской системы“.
- *Полномочия Центрального банка по обеспечению исполнения.* Статья 30 предусматривает, что, если какой-либо кипрский банк не соблюдает применимое положение банковского за-

конодательства или принятого согласно ему подзаконного акта или если Центральный банк считает, что ухудшились показатели ликвидности или состояние активов банка или существует риск ослабления способности банка своевременно выполнять свои обязательства, Центральный банк вправе принять ряд конкретных мер, в том числе:

- запретить банку принимать депозиты или выдавать кредиты;
- взять под контроль деятельность банка;
- отозвать у банка лицензию.

- *Коэффициенты достаточности капитала.* Пункт 1 статьи 21 гласит, что „Центральный банк может ... потребовать от банков ... поддержания коэффициента достаточности капитала на таком минимальном уровне, который установит Центральный банк ... индивидуально для каждого банка, с учетом его обстоятельств, при условии, что такой коэффициент должен быть единым для всех банков одного и того же класса“. В пункте 2 статьи 41 предусмотрено, что при осуществлении этого и других полномочий Центральный банк руководствуется соответствующей „международной практикой“.
- *Кредитование с использованием конфиденциальной информации.* В подпунктах с) и е) пункта 1 статьи 11 предусмотрено, что при выдаче кредитов кипрские банки не вправе:
 - выдавать кредиты „любому из директоров ... если только сделка не была одобрена решением Совета директоров, принятым большинством голосов в две трети от общего числа директоров ... и соответствующий директор не присутствовал во время обсуждения этого вопроса Советом директоров и не принимал участия в голосовании по этому решению“;
 - „допускать, чтобы общая стоимость любого необеспеченного кредита ... выданного всем его директорам в совокупности, превышала на любой момент пять процентов его собственных средств или такую более низкую процентную долю, [которую установит] Центральный банк“.
- *Предоставление информации Центральному*

банку. Статьи 24 и 25 кипрского закона устанавливают подробные требования в отношении периодического представления банками финансовых отчетов и другой соответствующей информации Центральному банку, при этом ежегодные отчеты должны быть заверены утвержденным аудитором.

Принятие “Основопологающих принципов”, наряду с наличием твердого курса на их выполнение и выделением ресурсов на профессиональное развитие сотрудников банковского сектора, поможет странам с переходной экономикой создать благоприятную среду для экономического развития.

Репатриация прибыли и капитала

Некоторые страны ограничивают возможности компаний по репатриации капитала или перечислению прибыли и дивидендов за границу. Такая политика сдерживает иностранные инвестиции и способствует применению неэффективной и непрозрачной практики, в частности, в установлении внутренних трансфертных цен. В целях стимулирования прямых иностранных инвестиций страны должны гарантировать возможность репатриации капитала и перечисления прибыли за рубеж. Многие страны ОБСЕ в настоящее время сняли ограничения на репатриацию дохода.

ВСТАВКА 5.2

Либеральная политика в области репатриации дохода и капитала в отдельных странах ОБСЕ

Азербайджан - Согласно Закону „Об иностранных инвестициях“, иностранные инвесторы имеют право репатриировать прибыль в конвертируемой валюте после уплаты всех причитающихся налогов и других сборов.

„Введение в бизнес Азербайджана”, Эрнст энд Янг, 2005.

Казахстан - В 1996 году Казахстан принял статью 8 „Статей соглашения МВФ“, которая предусматривает обязательство не применять ограничений на операции по текущим счетам, такие как конвертация или репатриация прибыли от инвестиций.

*„Ведение бизнеса в Казахстане: коммерческое руководство для американских компаний”,
Служба внешнеэкономических отношений и Госдепартамент США, 2004.*

Россия – Закон „Об иностранных инвестициях“ ... разрешает репатриировать прибыль и капитал.

*Роберт Сэтром и Дмитрий Жданов, “Иностранные инвестиции в Россию: реформа и пересмотр регулирования”,
Американская торговая палата, 10 января 2006 г.*

Украина - Иностранным инвесторам гарантируется право на беспрепятственную и немедленную репатриацию их прибыли за границу после соблюдения положений об удерживаемом налоге.

Источник: „Инвестиции на Украину“, КППМГ, 2005.

Валютное регулирование

Ограничения на использование иностранной валюты затрагивают как экспортеров, так и импортеров. В соответствии с таким регулированием обычно требуется, чтобы те, кто зарабатывает иностранную валюту, регистрировали свои сделки в центральном банке и сдавали часть или всю свою выручку в иностранной валюте центральному банку в обмен на местную валюту. Только уполномоченные дилеры и уполномоченные депозитарии могут держать иностранную валюту в своем владении без согласия центрального банка.

При валютном регулировании такая выручка в иностранной валюте обычно расходуется на утвержденные правительством импортные и другие высокоприоритетные сделки. Спрос на иностранную валюту по официальному курсу, как правило, превышает сумму, сдаваемую центральному банку. Поэтому иностранная валюта, предоставляемая по официальному курсу, должна нормироваться, с тем чтобы отдать предпочтение импорту конкретных товаров (например, товаров первой необходимости и средств производства для определенных отраслей).

В одном из авторитетных экономических исследований объясняется, как жесткое валютное регулирование может подорвать экономическое развитие, особенно в малых странах:

Валютное регулирование фактически вводит квоты на импорт, поднимая тем самым его внутреннюю относительную цену таким же образом, как при введении тарифов. Хотя введение валютного регулирования может улучшить состояние торгового баланса и платежного баланса (или валютный курс), оно, как правило, снижает уровень благополучия открытой экономики небольшой страны, если в ней отсутствуют искажения. В каком-то смысле введение валютного регулирования преобразует рынок импортных товаров в рынок неторгуемых товаров, и ... нарушение торгового равновесия в результате не-

гативно сказывается на состоянии внутренней экономики³⁸.

С точки зрения иностранных инвесторов жесткое валютное регулирование делает страну менее привлекательной как объект инвестиций. Кроме того, отечественные компании могут в ответ на валютное регулирование свести к минимуму использование иностранного капитала и больше рассчитывать на внутренние источники финансирования. Все эти факторы говорят в пользу скорейшей отмены жесткого валютного регулирования.

Законодательство и политика в области конкуренции

Страны, которые переходят от централизованного планирования экономики к системам, основанным на конкуренции, сталкиваются с серьезными вызовами. Им пришлось полностью переориентировать всю экономическую структуру и кардинально изменить мышление. В то же время многие из них стали независимыми республиками, и в результате такой радикальной перемены изменились концепции соответствующих рынков. Несмотря на похвальные усилия по внедрению новых институтов в поддержку конкуренции как новой экономической парадигмы, многие из этих стран все еще сталкиваются на всех уровнях государственной власти и во всех слоях общества с глубоко укоренившейся культурой, рассчитанной на активное государственное вмешательство в экономику.

Страны ОБСЕ, которые являются государствами – членами ЕС или кандидатами на вступление в ЕС, уже либо провели, либо находятся в процессе гармонизации своей внутренней политики в области конкуренции с политикой, принятой в Брюсселе. Система ЕС, основанная преимущественно на германском законодательстве о конкуренции, является обязательной для всех государств – членов ЕС. Она нацелена на обеспечение открытых рынков и предусматривает наказание за злоупотребление экономической властью с применением жестких государственных

мер. В целом данная политика исходит из предположения, что государство должно отказаться от вмешательства и не допускать дискриминации. Законодательство государств Северной Америки в области конкуренции аналогично режиму, введенному в ЕС, хотя и не совпадает с ним полностью.

Независимо от того, стремится ли та или иная страна вступить в ЕС, рекомендации, содержащиеся в настоящем Руководстве, во многом соответствуют политике ЕС и государств Северной Америки в области конкуренции. Рыночная экономика в целом основывается на том убеждении, что конкуренция способствует более эффективному распределению ресурсов и приносит выгоду потребителям, так как предлагает им оптимальное сочетание качественных товаров и услуг по минимальным ценам³⁹. Конкретные цели политики в области конкуренции, а именно, максимальное повышение благосостояния или социальное обеспечение потребителей, стимулирование экономического развития и тому подобное, могут отличаться в зависимости от политических ценностей той или иной страны или региональной экономической группы⁴⁰. Однако общепризнано, что законодательство о конкуренции может стать той правовой базой, которая обеспечивает действие эффективных рыночных сил в экономике⁴¹.

Страны с переходной экономикой должны вырабатывать четкую политику в области конкуренции. Поскольку культура конкуренции не может быть сформирована только с помощью законов, нормативных актов и политических мер, эти страны должны проводить просветительские кампании, разъясняя населению новую экономическую политику, с тем чтобы оно могло преуспеть в новых условиях.

Общая политика в области конкуренции должна четко запретить так называемые „злостные картельные сговоры“ среди конкурентов, такие как ценовой сговор, сегментация рынка, разделение рынков и потребителей и нечестное предложение цены на торгах и аукционах, поскольку в обычных условиях такая практика не имеет экономического оправдания.

Последствия „вертикального ограничения конкуренции“, то есть договоры и соглашения между поставщиками по направлению сверху вниз по произ-

водственной цепочке, не столь однозначно можно расценивать как негативные или позитивные. К такой практике относится поддержание фиксированных цен при перепродаже⁴². Хотя вертикальное сдерживание может в результате вытеснить конкурентов и создать барьеры, оно способно также повысить экономичность реализации, смягчая такие дистрибуторские проблемы, как проблема „безбилетного проезда“ и конъюнктурные операции за рамками соглашений, порой даже способствуя конкуренции. Поэтому большинство стран не вводят автоматического запрета на вертикальное ограничение, за исключением фиксирования розничных цен, а учитывают ряд факторов, иногда сопоставляя позитивные и негативные эффекты последствия такой практики в отношении конкуренции, прежде чем объявить ее законной или незаконной.

Хотя слияния и поглощения могут обеспечить или повысить эффективность предпринимательской деятельности, они также могут служить средством для обеспечения монопольного положения на рынке. Поэтому большинство законов о конкуренции предусматривают регулирование таких сделок и могут потенциально использоваться для признания их недействительными или для предотвращения их заключения. Нормативные положения в этой области обычно регулируют методы определения взаимосвязанных рынков и оценки монопольного положения, а также требуют уведомлять орган, отвечающий за конкуренцию, о планах по слиянию и поглощению на сумму, превышающую определенную совокупную величину или предельные доли на рынке, до заключения этих сделок⁴³.

Принятие и изменение законодательства о конкуренции должно осуществляться на основе консультаций с деловым сообществом и обществами защиты прав потребителей, чья жизнь и деятельность будут зависеть от устанавливаемых правил.

Государственные органы, отвечающие за формирование политики в области конкуренции, должны стремиться к тому, чтобы эта политика не применялась формально или механически и чтобы политика и законодательство соответствовали реалиям экономических условий в стране.

Недостаточно лишь выработать политику в области конкуренции; она должна осуществляться на основе соответствующих законов и постановлений. В целях поддержания конкурентной экономики многие государства приняли законы, запрещающие злоупотребления со стороны монополистов и сговор между компаниями, которые должны конкурировать между собой, а также предотвращающие случаи ненадлежащей концентрации рыночных сил, которая может стать результатом слияний и поглощений. Они отражают реальную ситуацию, при которой действия конкурентов, преследующих собственные интересы, могут в конечном счете привести к результатам, совпадающим с общественными интересами, однако стремления конкретного участника рынка могут не соответствовать наилучшим интересам потребителей.

Современное законодательство в области конкуренции обычно содержит следующие элементы: 1) общие регулирующие нормы; 2) запрещение сговора и основанного на сговоре поведения между компаниями, которые первоначально являлись конкурентами, и в частности, фиксирование цен и искусственное занижение или завышение ценовых предложений на рынке; 3) запрещение злоупотребления монопольным или доминирующим положением на соответствующем рынке; 4) положения, касающиеся предприятий с особыми и исключительными правами или естественных монополий⁴⁴; 5) положения о государственной помощи; 6) регулирование слияний; 7) положения о недобросовестной конкуренции; 8) нормы, регулирующие поведение государственных органов, отвечающих за конкуренцию; 9) санкции (штрафы, взыскания, тюремное заключение или гражданско-правовая ответственность) за нарушения закона о конкуренции; 10) более подробный свод нормативно-правовых актов, предусматривающих исключения, процедуры и другие более сложные вопросы.

Страны, которые намереваются внести поправки в законодательство о конкуренции или принять такое законодательство, имеют множество вариантов для выбора. Несколько международных организаций разработали типовые законы о конкуренции, которые могут служить образцом для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Например,

Всемирный банк и ОЭСР опубликовали в 1999 году модель закона о конкуренции. В 2002 году Секретариат Содружества опубликовал типовой закон о конкуренции. В 2003 году ЮНКТАД издала самый последний вариант закона. В практическом плане нормативная база в области конкуренции Европейского союза, которая отражена в статьях 81 и 82 Договора ЕЭС, а также многочисленных положениях, директивах и судебных решениях, имеет большое значение для всего региона, поскольку кандидаты на вступление в ЕС должны привести свое законодательство в соответствие с соответствующей моделью ЕС. Странам, которые не являются кандидатами на вступление в ближайшем будущем, следует, тем не менее, привести свои законы о конкуренции в соответствие с международной практикой.

Кроме того, при установлении факта доминирующего положения на рынке или определения вероятности существенных экономических последствий в результате действий со стороны участников рынка, органам, контролирующим соблюдение законодательства о конкуренции, необходимо уделить должное внимание методологиям по определению рынка, его границ и других элементов на основе различных данных. Это может оказаться особенно сложным для стран, которые в свое время входили в состав более крупного государства и лишь недавно обрели независимость. Их территориальные границы изменились, поэтому могут возникнуть важные правовые, политические, культурные и языковые аспекты, которые повлияют на определение соответствующего рынка.

Законодательство об интеллектуальной собственности и электронной торговле

Права на интеллектуальную собственность (ИС), которые дают авторам, изобретателям и другим создателям полезных или творческих произведений право не допускать использования их творений, являются одной из основ современной экономической жизни. Однако во многих странах

законы, охраняющие эти права, остаются противоречивыми. Принятие и жесткое обеспечение исполнения эффективного законодательства об интеллектуальной собственности может быть сопряжено с дополнительными затратами. Страны, где действует слабое патентное законодательство и где компании производят непатентованные лекарства, с меньшими затратами пользуются инновационными разработками в странах, где жесткая охрана патентных прав позволяет фармацевтическим компаниям компенсировать свои вложения в научные исследования и опытные разработки. Изменение такой ситуации может быть политически непопулярным и вызвать трудности.

Однако отсутствие мер по обеспечению исполнения законодательства о защите ИС также имеет свою цену. Неэффективная защита ИС все чаще становится причиной торговых споров между высокоразвитыми странами, с одной стороны, и развивающимися странами и странами с переходной экономикой, с другой. Страны со слабым регулированием ИС также теряют доходы в форме таможенных сборов и налогов, уплачиваемых зарегистрированными владельцами ИС. Более того, все большее число исследований показывает, что адекватная защита ИС в сочетании с либерализацией рынка и политикой, направленной на поощрение конкуренции, является одним из важнейших элементов национальной стратегии по стимулированию иностранных инвестиций и экономического развития⁴⁵. И напротив, ряд экономистов пришли к выводу, что слабое законодательство о защите ИС в той или иной стране приводит к тому, что компании предпочитают инвестировать средства в другие страны, где существует более сильная защита ИС, и ограничивают или сдерживают внедрение новых технологий в странах с более слабой защитой⁴⁶.

Адекватная защита ИС является также одним из условий для вступления в ВТО, которая требует от своих членов присоединения к «Соглашению по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности» (ТРИПС)⁴⁷. Это соглашение устанавливает существенные минимальные уровни защиты в отношении нарушений патентов, торговых марок, авторских и смежных прав, географических наименований, топографии интегральных схем, коммер-

ческих секретов, лицензионной практики, нарушающей конкуренцию, и предусматривает стандарты правообеспечения⁴⁸.

Необходимость сбалансированного подхода. При разработке политики в области ИС страны должны найти сбалансированные подходы, связанные с необходимостью вознаграждения авторов и обеспечения свободного доступа к полезной информации для населения. Патенты, авторские права, права авторов-селекционеров и прочие права ИС основаны на том представлении, что предоставление людям исключительного права на экономическое использование их изобретений и творений в течение ограниченного периода времени будет стимулировать дальнейшие инновации и творчество. И это подтверждается результатами экономических исследований. Однако наличие свода знаний и результатов творческой деятельности в бесплатном общественном доступе в равной мере важно для социального, культурного и экономического благополучия нации. Действительно, возможность доступа к неограниченному запаснику знаний сама по себе является предпосылкой для инноваций. Поэтому перекос в сторону крайне ограничительной, несбалансированной политики в области защиты прав ИС также может сдерживать инновации⁴⁹.

Обычно этот баланс напрямую закрепляется в законодательстве по защите ИС. Например, взамен на исключительные права, обеспечиваемые патентом, изобретатель должен публично раскрыть информацию о том, как воспроизвести и использовать изобретение. По истечении срока действия патента (обычно через 20 лет после регистрации патента) изобретение может использоваться бесплатно каждым, а вся раскрытая информация становится общественным достоянием. В ходе обновления законодательства о правах ИС страны должны принимать во внимание необходимость в обеспечении их эффективной защиты, не принося в жертву интересы развития общественного интеллектуального и духовного достояния.

Недопустимость дискриминации. Соглашение ТРИПС, «Парижская конвенция об охране промышленной собственности», «Бернская конвенция об охране литературных и художественных произ-

ведений” и другие важные договоры об интеллектуальной собственности в целом требуют, чтобы государства – участники предоставили владельцам ИС из других государств – участников не менее благоприятный режим по сравнению с режимом, предоставляемым их собственным гражданам. Этот разумный принцип должен отражать реальные условия обеспечения соблюдения прав ИС. Однако практические соображения требуют, чтобы все страны принимали меры против предвзятого отношения к иностранцам при обеспечении соблюдения прав ИС. Отсутствие таких мер в стране является негативным сигналом для иностранных инвесторов и может создать ей неблагоприятную репутацию, от которой потом трудно будет избавиться.

Использование ИС в качестве залога. Как и любой другой актив, права на интеллектуальную собственность имеют экономическую стоимость, которую можно объективно измерить. Действительно, значительную часть активов многих современных компаний представляют их интеллектуальные разработки. Тем не менее, зачастую системы обеспеченного кредитования прямо не предусматривают использование прав на интеллектуальную собственность в качестве залога для обеспечения кредитов. Это создает неопределенность в сделках по кредитованию и потенциально лишает предприятия, занимающиеся интеллектуальными разработками, доступа к кредитованию или излишне увеличивает их затраты. Поэтому в законодательстве должно быть однозначно установлено, что владельцы прав на интеллектуальную собственность могут использовать ее в качестве залога.

Связь ИС с законодательством о конкуренции. Связь между законами об ИС и законами о конкуренции зачастую не ясна. Судам необходимо руководствоваться нормами, позволяющими провести разграничение между законным использованием прав ИС и злоупотреблением этими не совсем обычными правами. Страны, обновляющие свое законодательство об ИС, могут воспользоваться принятым Европейским Союзом “Положением о групповых исключениях применительно к передаче технологий”⁵⁰ и сопутствующими “Руководящими принципами передачи технологий”⁵¹, а также “Антитрестовскими руководящими принципами в

отношении лицензирования интеллектуальной собственности”⁵², выпущенными Министерством юстиции и Федеральной торговой комиссией Соединенных Штатов Америки.

Вопросы правоприменения. В целях выполнения своих обязательств в рамках Соглашения ТРИПС многие государства – члены ВТО ввели законодательство, которое технически соответствует нормам ТРИПС. Однако фактически обеспечение и охрана прав ИС в некоторых из этих стран оставляют желать много лучшего. Это может быть вызвано рядом обстоятельств, включая: 1) укоренившееся непонимание того, что права ИС являются объектом собственности и их несанкционированное использование – эта одна из форм воровства; 2) недостаточная профессиональная подготовка судей, прокуроров и других соответствующих должностных лиц по вопросам, связанным с ИС; 3) неадекватность средств судебной защиты от нарушения прав в национальном законодательстве; 4) низкий общий уровень эффективности всей судебной системы в стране. Для улучшения ситуации в области правоприменения страны могут принять следующие меры: 1) проводить просветительские кампании, направленные на повышение уровня информированности общественности по вопросам экономической стоимости прав ИС и недопустимости их незаконного присвоения; 2) осуществлять специальную подготовку работников судебных и правоохранительных органов; 3) создать специальные суды или административные процедуры для рассмотрения вопросов, связанных с нарушениями прав ИС; 4) в соответствии со статьей 50 Соглашения ТРИПС ввести предварительные средства судебной защиты, включая запретительные приказы и предписания суда, для незамедлительного прекращения нарушения прав ИС; 5) усовершенствовать внутреннюю судебную систему в целом.

Сфера применения патентного права. Патент – это право, предоставляемое государством собственнику изобретения, не допускающее, чтобы другие лица изготовляли, использовали, импортировали или продавали это изобретение в течение ограниченного периода времени. Соглашение ТРИПС требует, чтобы охрана патента в целом обеспечива-

лась в отношении любых изобретений, как продукции, так и технологических процессов, во всех областях техники, если изобретение является новым, представляет собой изобретательский шаг и может иметь промышленное применение⁵³. Это широкое определение того, что может быть запатентовано (часто называемое „патентоспособный объект“), является довольно новым и политически противоречивым. Однако Соглашением ТРИПС определены также категории изобретений, которые могут быть исключены из патентоспособных объектов. К ним относится общая категория изобретений, которые несут угрозу общественному порядку и наносят ущерб нравственности.

Патентное законодательство большинства государств не устанавливает конкретные виды изобретений, которые нарушают общественный порядок и наносят ущерб нравственности. Эта двусмысленность вызывает значительную неопределенность в отношении изобретений в области биотехнологий. Насколько это возможно, законодательство должно избегать такой неопределенности, чтобы сделать предпринимательскую деятельность более предсказуемой. Хорошим примером законодательного положения, в котором определяется сфера применения исключения из патентоспособных объектов изобретений, противоречащих общественному порядку и нравственности, является пункт 3 статьи 93 польского Закона „О промышленной собственности“. В нем предусмотрено, что нижеперечисленное „рассматривается как изобретение в области биотехнологий, использование которого противоречит общественному порядку и нравственности“:

1) технологии клонирования человека; 2) технологии модификации генетической идентичности зародышевой линии человеческих организмов; 3) использование человеческих эмбрионов в промышленных или коммерческих целях; 4) технологии модификации генетической идентичности животных, которые способны вызвать у них страдания без какой-либо существенной медицинской выгоды для человека или животного, а также животных, получившихся в результате таких технологий⁵⁴.

Качество патента. По мере роста значимости технологий для мировой экономики национальные патентные бюро ежегодно сталкиваются со стремительным увеличением числа патентных заявок. Возрастающая нагрузка может отрицательно повлиять на качество патентов. Заявки на патент должны рассматриваться патентными экспертами, которые определяют, является ли новым изобретение, на которое запрашивается патент, и представляет ли оно изобретательский шаг с учетом существующего уровня развития техники, иными словами, - что оно не должно быть очевидным для технического специалиста, знакомого с тем, что уже существует на момент подачи заявки. Процесс рассмотрения патентной заявки требует, чтобы эксперты были подготовлены в определенных технических областях и чтобы они сравнили заявленное изобретение с опубликованными научными, техническими и другими трудами. В силу нехватки ресурсов и накопления нерассмотренных патентных заявок экспертам не всегда удается провести тщательное и надлежащее исследование. В результате иногда „изобретателям“ выдаются патенты на „изобретения“, которые либо вообще не представляют ничего нового, либо отражают лишь незначительное изменение того, что уже известно всем. Это может стать серьезной проблемой, поскольку дает возможность „приватизировать“ часть общего достояния или, что случается еще чаще, скомпрометировать некоторые области знаний и инноваций. Такая неопределенность может стать препятствием для инноваций, что прямо противоположно цели, которую преследует патентное законодательство. Поэтому государства должны рассматривать обеспечение качества экспертизы патентных заявок как одну из своих первоочередных задач и выделять достаточный объем ресурсов на процесс экспертной оценки, а также на подбор, обучение, удержание и вознаграждение экспертов, обладающих квалификацией и полномочиями соответствующего уровня.

Полезная модель. Регистрация полезной модели обеспечивает исключительное право, которое в некоторых странах предоставляется в отношении мелких изобретений или усовершенствований существующих технологий⁵⁵. Полезная модель обычно предполагает изобретения и степень защиты более низкого уровня по сравнению с патентом, и

срок защиты полезной модели часто бывает значительно короче, чем у патента. Нередко такая защита предоставляется для инструментов и приспособлений, которые являются полезными и практичными, но не представляют собой существенно шага вперед в технической области.

Соглашение ТРИПС не требует от государств – членов ВТО принятия законодательства о полезных моделях. Однако в последние годы многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой ввели системы охраны полезных моделей. Исследования экономических последствий охраны полезных моделей дали основания некоторым экспертам считать, что эта слабая форма защиты прав на интеллектуальную собственность стимулирует приобретение технических знаний на местном уровне и „использование внутри страны зарубежных инноваций“⁵⁶. Проведенное в 1980-е годы исследование в отношении производства сельскохозяйственных орудий в Бразилии показало, что мелкие компании в аграрной отрасли сосредоточились на незначительном усовершенствовании фермерского оборудования и использовали системы полезных моделей, с тем чтобы занять свою нишу на рынке и эффективно конкурировать с более крупными компаниями. Странам, которые еще не имеют системы защиты полезных моделей, следует рассмотреть вопрос о целесообразности ее применения с учетом их конкретных условий.

Охрана коммерческой тайны. Статья 39.2 Соглашения ТРИПС требует, чтобы государства – члены ВТО обеспечили меры по защите коммерческой тайны, то есть той информации, которая обычно не известна лицам, осведомленным в данной области, и имеет коммерческую стоимость в силу своей секретности и в отношении которой лицо, обладающее этой информацией, принимает разумные меры для сохранения ее конфиденциальности. Охрана закрытой информации имеет принципиальное значение не только для обеспечения существования и процветания высокотехнологичных предприятий, но и для любого предприятия, у которого есть конкуренты.

Авторское право. Охрана авторских прав позволяет авторам оригинальных авторских произведений, включая литературные, художественные и

научные работы, такие как книги, пьесы, музыкальные произведения, статьи, фильмы, архитектурные чертежи и компьютерные программы⁵⁸, не допускать, чтобы другие лица копировали, публично исполняли, передавали по вещанию, демонстрировали или использовали эти произведения иным образом в коммерческих целях⁵⁹. Поскольку авторские права применяются к компьютерным программам и другим цифровым носителям, они имеют огромное значение для торговли посредством сети Интернет.

Торговля через Интернет часто включает продажу и лицензирование ИС. В целях стимулирования такой формы торговли продавцы должны быть уверены, что их ИС не будет украдена, а покупатели должны знать, что они получают подлинный продукт. В целях реализации потенциала электронной торговли для распространения всякого рода информационных продуктов – от развлекательных до образовательных, от программного обеспечения для бизнеса до баз данных, используемых в научных исследованиях – провайдеры должны быть уверены, что их продукция надежно защищена от пиратства. Хотя большинство этих продуктов охраняются авторскими правами, те же самые современные технологии, которые делают возможной глобальную электронную торговлю, также упрощают и удешевляют для нарушителей возможность создавать и распространять совершенные копии всех видов произведений, охраняемых правами на ИС. Это создает серьезную угрозу для самого существования производителей программной продукции и компаний, занимающихся информационными технологиями.

„Договор Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) по авторскому праву“ (ДАП) и „Договор ВОИС по исполнениям и фонограммам“ (ДПФ), которые были заключены в 1996 году, содержат положения, направленные на решение „цифровой дилеммы“, в том числе статьи, касающиеся технической защиты, информации об управлении авторскими правами и права на публичное раскрытие информации. Статья 11 ДАП предусматривает, в частности, что договаривающиеся государства „обеспечивают соответствующую правовую охрану и эффективные средства правовой защиты от обхода существующих техни-

ческих средств, используемых авторами в связи с осуществлением их прав по настоящему Договору или в соответствии с “Бернской конвенцией” и ограничивающих действия в отношении их произведений, которые не разрешены авторами или не допускаются законом⁶⁰. Хотя в некоторых странах подходы к применению положения, запрещающего обход технических средств, представляются спорными, сама статья ДАП оставляет государствам – участникам достаточно возможностей для гибкого подхода к достижению цели данной статьи. Независимо от того, присоединились ли страны с переходной экономикой к международным договорам, касающимся сети Интернет, им следует ввести определенные меры специальной защиты авторских прав в условиях электронной торговли цифровыми технологиями и продуктами.

Страны, в которых распространено пиратство в отношении авторских прав, могут принять во внимание меры, недавно предпринятые Украиной с целью укрепления ее международной репутации и расширения возможностей для ее полноценного участия в современной информационно-коммуникационной экономике. Пытаясь исправить ситуацию с неадекватным обеспечением соблюдения прав на интеллектуальную собственность, украинский парламент принял в июле 2005 года законодательство, которое усилило правоприменительные полномочия государства в целях прекращения незаконного производства и распространения пиратской продукции на носителях типа CD и DVD. После принятия этого законодательства сотрудники украинских правоохранительных органов провели многочисленные проверки фабрик, имеющих лицензии на изготовление оптических дисков, а также компаний, занимающихся коммерческим распространением контрафактной продукции. От ряда нарушителей, обнаруженных на Украине, потребовали уплаты значительных штрафов за нарушение законодательства об охране авторских прав. Благодаря этим мерам в январе 2006 года Соединенные Штаты восстановили общую

*систему преференций для Украины и понизили статус Украины согласно специальному положению 301 с „приоритетного иностранного государства“ до менее жесткого обозначения в “Перечне стран приоритетного наблюдения”.*⁶¹

Товарные знаки. Товарный знак – это слово, фирменное наименование, символ или эмблема, которые используются для идентификации товаров или услуг⁶² предприятия и позволяют отличить их от товаров и услуг другого предприятия⁶³. В отличие от патентов, авторских прав и полезных моделей, главная цель прав на товарный знак не состоит в том, чтобы стимулировать изобретения, открытия или творчество. Законодательство о товарных знаках нацелено в первую очередь на то, чтобы не допустить путаницы в отношении коммерческого источника товаров или услуг и ограждать предпринимателей от злоупотреблений в торговле посредством обмана или присвоения одним предприятием репутации другого предприятия. Подделка продукции с помощью использования вводящих в заблуждение товарных знаков является формой обмана потребителя. Она лишает государство налоговых поступлений и может поставить под угрозу здоровье и безопасность потребителей, если речь идет об изделиях, изготовленных для потребления и безопасного применения, таких как продукты питания, лекарства и прочее.

Нарушение товарного знака имеет также очевидные негативные последствия для законного предпринимательства. Компании тратят немало времени, усилий и денежных средств на то, чтобы завоевать доверие своих потребителей. Товарные знаки являются ключевым элементом в этой стратегии, поскольку они позволяют потребителям определить компании, заслуживающие продолжения своей деятельности. Деловая репутация и престиж фирмы ассоциируются на рынке с товарными знаками, которые она использует при продаже своей продукции. Поэтому, когда то или иное предприятие неправомерно пользуется товарным знаком конкурента или использует товарный знак, который вводит потребителя в заблуждение своей схожестью с маркой конкурента, закон о товарных знаках предусматривает средство правовой защиты.

- *Коллективные товарные знаки.* Коллективный товарный знак – это особый товарный знак для продукта или услуги, который регистрируется в целях исключительного использования членами кооператива, ассоциации, союза или иной формы коллективной группы или организации⁶⁴. Если коллективный товарный знак применяется в отношении продукта или услуги, право на пользование этим товарным знаком принадлежит только членам группы, с тем чтобы они могли идентифицировать свои товары или услуги и отличить их от продукции и услуг предприятий, не являющихся членами группы⁶⁵. Коллективные товарные знаки позволяют сделать группы мелких предприятий и даже индивидуальных предпринимателей более заметными на рынке и дают им возможность создать деловую репутацию. Государствам следует рассмотреть вопрос о поощрении применения коллективных товарных знаков с целью укрепления малого и среднего бизнеса.
- *Сертификационные знаки.* Сертификационные знаки являются неотъемлемой частью систем сертификации продукции, которые предназначены для проверки соответствия продукции определенным стандартам и требованиям, таким как 1) происхождение из конкретного географического региона; 2) экологически безопасное производство; 3) производство и реализация в соответствии со стандартами честной торговли⁶⁶ и 4) экологически чистое производство. Обычно ассоциация или торговая организация имеет сертификационный знак и выдает лицензию на право пользоваться ею только тем производителям, которые могут доказать, что товары соответствуют определенным стандартам качества или изготовлены в конкретном регионе. Сертификационные знаки обеспечивают доверие потребителей к качеству, географическому происхождению или другим характеристикам товаров, представленным рядом производителей⁶⁷. Вводя систему сертификационных знаков, которые могут использоваться частными объединениями, страны стимулируют творческий подход к маркетингу и выработке стандартов качества частными предприятиями, что в результате может повысить доходы местных предприятий.

Охрана доменных имен в сети Интернет. Доменное имя является «удобной для человека формой обозначения адреса в сети Интернет, которую легко идентифицировать и запомнить»⁶⁸: например, «delta.com» или «pioneer.com». В силу стремительного распространения электронной торговли во всем мире имена доменов приобрели огромное значение как средство идентификации законно действующих предприятий. Компании с хорошо известными словесными торговыми знаками часто регистрируют доменные имена с включением в адрес названия своего торгового знака. Однако некоторые продавцы в сети Интернет включили в свои наименования доменов товарные знаки конкурентов или известных компаний, стремясь присвоить себе определенную долю репутации другой компании. Национальные правовые системы должны ограждать потребителей и законных владельцев товарных знаков от неправомерного присвоения или похищения со стороны «киберскваторов», которые регистрируют доменные имена, содержащие известный товарный знак, в надежде перепродать имя домена законному владельцу этого товарного знака.

Промышленные образцы. Статьи 25 и 26 Соглашения ТРИПС требуют, чтобы члены ВТО приняли законодательство, охраняющее новые и оригинальные промышленные образцы в течение не менее десяти лет. Этот вид защиты применяется только к нефункциональным элементам образцов промышленных объектов. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой не должны пренебрегать защитой промышленных образцов как средства обеспечения полноценного вклада их работников в ВВП.

Общее законодательство, стимулирующее развитие электронной торговли. Принятие специального законодательства в области электронной торговли может стимулировать распространение сделок, заключаемых с помощью цифровых технологий, посредством создания правовой базы, которая позволит государству, компаниям и частным лицам конфиденциально предлагать и покупать товары и услуги через Интернет или с использованием электронных технологий. 23 ноября 2005 года Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций приняла «Конвенцию об использовании электронных сообщений в международных догово-

рах”⁶⁹. Эта конвенция направлена на повышение уровня определенности и предсказуемости в использовании электронных сообщений в связи с международными договорами. Она регулирует такие вопросы, как определение местонахождения стороны электронной сделки; время и место отправления и получения; использование автоматизированных систем сообщений для заключения договора; установление функциональной эквивалентности между электронными сообщениями и документами на бумажном носителе. Данная конвенция устанавливает также способы электронного удостоверения подлинности документов.

Европейский союз принял ряд директив, направленных на содействие электронной торговле, в том числе общую “Директиву об электронной торговле”⁷⁰ и конкретные нормы, разрешающие электронные подписи⁷¹, а также регулирующие применение НДС к некоторым цифровым услугам⁷² и защиту данных в электронных сообщениях⁷³. Государства – члены ЕС и страны, стремящиеся присоединиться к ЕС, должны привести свое законодательство в соответствие с этими директивами, а другие страны ОБСЕ могут воспользоваться примером ЕС при разработке собственного законодательства.

Государственные закупки

Государственные закупки товаров и услуг составляют значительную долю мирового ВВП. Во многих странах государство является крупнейшим закупщиком товаров и услуг. Однако в целом ряде стран процесс государственных закупок не является достаточно прозрачным и закрыт для конкуренции со стороны иностранных компаний. Закрытость и отсутствие прозрачности в системе государственных закупок может также создавать условия для мошенничества, нецелевого расходования средств и коррупции. И хотя существуют обстоятельства, при которых государство может законно принять решение о закупке товаров и услуг только у отечественных поставщиков, общая политика дискриминации в отношении иностранных компаний при осуществлении закупок может привести к значительной экономической неэффективности и ис-

портить репутацию государства с точки зрения иностранных инвесторов.

Попытки достигнуть международных договоренностей в отношении гармонизации законодательства о государственных закупках, оказались лишь частично успешными. Соглашение ВТО “О правительственных закупках”⁷⁴ запрещает дискриминацию в отношении иностранных компаний при закупках, осуществляемых центральными и местными органами власти, и требует обеспечения прозрачности правовых норм и процедур. Соглашение также требует от правительств введения внутренних процедур, известных в некоторых странах как „оспаривание результатов конкурса“, с помощью которых получившие отказ поставщики могут оспорить решение о закупках и получить возмещение, если такое решение нарушило нормы этого Соглашения. Однако Соглашение “О правительственных закупках” является „плюрилатеральным“ соглашением, то есть члены ВТО не обязаны присоединяться к нему. На данный момент только 28 стран, включая 25 членов Европейского союза, подписали это соглашение. Страны ОБСЕ, ведущие переговоры о присоединении, включают Албанию, Болгарию, Грузию, Кыргызскую Республику и Молдову. Кроме того, несколько стран ОБСЕ имеют статус наблюдателей в Соглашении, включая Албанию, Армению, Болгарию, Грузию, Кыргызскую Республику, Молдову, Румынию и Хорватию.

В 1994 г. ЮНСИТРАЛ также приняла “Типовой закон о государственных закупках товаров, работ и услуг”⁷⁵, который представляет собой сборник основных моделей законов о государственных закупках на примере наиболее успешной мировой практики в этой области. “Типовой закон” содержит общую норму, согласно которой „поставщики и подрядчики должны иметь право участвовать в процедуре закупок, независимо от государственной принадлежности или гражданства, при этом иностранные поставщики и подрядчики не должны подвергаться никаким иным формам дискриминации”⁷⁶. Для достижения этого результата “Типовой закон” предусматривает механизмы, направленные на обеспечение получения запросов на предложения, преквалификационных приглашений и прочей конкурсной документации как отечественными,

так и иностранными поставщиками. Однако в “Типовом законе” признается, что такие обстоятельства, как условия двусторонних программ обусловленной помощи и региональные зоны экономической интеграции, могут предусматривать определенные ограничения для закупок на основании государственной принадлежности или гражданства. В главе IV “Типового закона” устанавливаются процедуры административного и судебного пересмотра решений о закупках, которыми могут воспользоваться не получившие заказов поставщики и подрядчики. “Типовой закон” ЮНСИТРАЛ оказал влияние на законодательство ряда стран ОБСЕ, включая Азербайджан, Албанию, Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Польшу, Румынию, Словакию, Узбекистан, Хорватию и Эстонию.

ВСТАВКА 5.3

Электронные государственные закупки в Румынии

В марте 2002 года румынское правительство ввело систему государственных закупок основных стандартных товаров через Интернет. Все объявления о конкурсе, обработка заявок и оценка предложений осуществляются через Интернет. Списки текущих и закрытых торгов, имена должностных лиц подрядных организаций и заключительные цены на поставки становятся достоянием общественности. По общему мнению, эта система позволила сократить расходы, повысить эффективность и уменьшить возможности для коррупции.

Обеспечение исполнения законодательства и защита частных прав

Большая часть данной главы посвящена обсуждению законодательства и нормативных положений. Однако эффективная правовая система – это больше, чем просто свод хороших законов. На самом деле принятие законов является, вероятно, одним из самых простых аспектов создания правовых институтов. Без своевременного и эффектив-

ного обеспечения соблюдения закона и защиты имущественных прав в судебном порядке законодательство не может быть эффективным, что негативно отражается на экономическом развитии.

Экономическая деятельность осуществляется и без эффективных правовых систем по обеспечению соблюдения прав и выполнения обязательств⁷⁷. Предприятия, успешно торгующие друг с другом в течение продолжительного времени, вырабатывают отношения доверия, что делает возможность судебного вмешательства излишней. Кроме того, многие договоры являются самодостаточными в том смысле, что каждая сторона получает преимущества от непрерывных отношений, и угроза прекращения торговых отношений побуждает каждую из сторон выполнять свои обещания. Репутация также является сильным стимулом для выполнения сторонами своих договорных обязательств, поскольку никто не захочет вступать в деловые отношения с предприятием, имеющим репутацию нарушителя договоренностей⁷⁸. Во многих обстоятельствах эти неформальные методы обеспечения исполнения срабатывают. Однако сами по себе они малопригодны для сделок между посторонними контрагентами. Как отметил лауреат Нобелевской премии в области экономики Дуглас С. Норт, в урбанизированном обществе, где действуют специализированные производители товаров и поставщики услуг, необходимо безличное обеспечение исполнения договоров, „поскольку личные связи, [самодостаточные соглашения] и остракизм становятся все менее эффективными по мере распространения более сложных и обезличенных форм обмена“⁷⁹.

Латинская максима „pacta sunt servanda“ - договоры должны соблюдаться в соответствии с их условиями - является основополагающим принципом всего договорного права. Хотя исключением из него являются договоры, имеющие оттенок незаконности или заключенные в целях мошенничества, по взаимной ошибке и так далее, общий принцип, согласно которому стороны связаны обязательствами по своим соглашениям, абсолютно необходим для обеспечения определенности и предсказуемости коммерческих отношений.

Официальные механизмы обеспечения прав

имеют большое значение для здоровой экономики. Представление, будто система несправедлива или просто настолько неповоротлива, неэффективна и дорогостояща, что не стоит прибегать к законным средствам правовой защиты, наносит серьезный ущерб экономике. В Таблице 5.1 сопоставляются факторы времени и затрат, необходимые для обеспечения исполнения договоров в некоторых странах ОБСЕ.

Эффективные, беспристрастные и независимые суды. В повседневной предпринимательской деятельности часто возникают споры. Иногда у сторон возникают разногласия относительно прав и обязательств по закону, договору, закладной или иному документу, как бы тщательно он ни был составлен. Хотя суды играют важнейшую роль в урегулировании таких споров, их роль выходит далеко за рам-

ки просто вынесения решения по отдельным делам:

Роль судов в урегулировании споров не может быть приравнена к вынесению решений по этим спорам. Главная роль судов ... состоит в том, что они обеспечивают основу в форме норм и процедур, с учетом которых осуществляются переговоры и регулирование как в частном, так и в государственном секторе. Эта роль заключается, в частности, в том, чтобы донести до сведения потенциальных участников спора, что именно может произойти, если один из них попытается разрешить спор в судебном порядке⁸⁰.

ТАБЛИЦА 5.1

Обеспечение исполнения договоров в странах Восточной и Центральной Европы и Центральной Азии

Консультативная служба по иностранным инвестициям (ФИАС) Всемирного банка отслеживает обеспечение соблюдения договоров на основе подробных данных по целому ряду стран. Помимо прочего, она ведет подсчет средней продолжительности времени, необходимого для урегулирования договорных споров, в календарных днях, а также судебных или административных издержек и расходов на услуги адвокатов, выраженных в процентах от размера долга по договору. В приведенной ниже таблице содержатся статистические данные по странам Восточной и Центральной Европы и Центральной Азии, которые вошли в базы данных ФИАС.

Страна	Время (дни)	Издержки (% от долга)	Страна	Время (дни)	Издержки (% от долга)
Албания	390	28,6	Бывшая югославская		
Армения	185	17,8	Республика Македония	590	32,8
Азербайджан	267	19,8	Молдова	340	16,2
Беларусь	225	26,7	Польша	980	8,7
Босния и Герцеговина	330	19,6	Румыния	335	12,4
Болгария	440	14	Российская Федерация	330	20,3
Хорватия	415	10	Бывшее государственное		
Чешская Республика	290	9,1	сообщество Сербия		
Эстония	150	10,6	и Черногория	635	18,1
Грузия	375	31,7	Словацкая Республика	565	15,0
Венгрия	65	8,1	Словения	913	15,2
Казахстан	380	8,5	Турция	330	12,5
Кыргызстан	490	47,9	Украина	269	11,0
Литва	154	9,1	Узбекистан	368	18,1

Источник: www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts

Укрепление судов может потребовать проведения структурных и процессуальных реформ, а также внедрения новых методов судебного управления. Обширная литература на тему об усовершенствовании судебной системы сходится во мнении в отношении следующих вопросов:

- С учетом роли судей в обеспечении основы для экономического развития независимая судебная система, в которой работают хорошо оплачиваемые и образованные специалисты в области права, имеет очень большое значение для устойчивого благополучия любой страны.
- Освобождение судей от политического давления со стороны избираемых должностных лиц и законодательной власти крайне важно для обеспечения беспристрастности судебной власти. Частично этот вопрос решается с помощью предоставления судьям, как избираемым, так и назначаемым, определенных гарантий занятости, так чтобы их можно было снять с должности только по очень веским и четко обозначенным причинам.
- Судебная власть, обладающая полномочиями по пересмотру законодательства и признанию его несоответствия конституции, служит важным сдерживающим фактором для других ветвей власти.
- Кодекс судебной этики должен обеспечить беспристрастность судей, обязывая их отстраниться (заявить самоотвод) от слушания дел, в отношении которых у них имеется конфликт интересов.
- Судебные решения должны быть документально оформлены и четко обоснованы, так чтобы стороны могли понять доводы суда, а также могли использовать их при обжаловании. За исключением особых обстоятельств, эти решения должны быть открытыми для общественной проверки.
- Суды специальной юрисдикции, например, специализирующиеся на сложных коммерческих делах или вопросах, касающихся интеллектуальной собственности, могут обеспечивать более эффективное и последовательное толкование и применение закона в различных областях.
- Среди новых подходов к судебному управле-

нию упоминается также освобождение судей от рутинной административной работы, централизация канцелярии, необходимость организации специальной подготовки для судей в области судебного управления и компьютеризация судебного процесса.

Доступность альтернативных способов урегулирования споров. Арбитраж представляет собой несудебный механизм урегулирования споров, в рамках которого дело передается одному или нескольким беспристрастным лицам для вынесения окончательного и обязательного для сторон решения. Арбитраж является предпочтительным способом при разрешении международных споров по следующим причинам:

- 1) Арбитражное рассмотрение проводится в закрытом порядке при соблюдении условий конфиденциальности.
- 2) Правила арбитража позволяют сторонам выбирать лиц, обладающих специальными знаниями, необходимыми для урегулирования их спора.
- 3) Обычно арбитражный процесс имеет более гибкие процедуры, чем судебный, и может учитывать особые потребности сторон.
- 4) Арбитражные решения не могут быть обжалованы по существу дела и за исключением особых обстоятельств являются окончательными и обязательными для сторон.
- 5) Арбитражные дела могут быть рассмотрены быстрее и с меньшими издержками по сравнению с судебным процессом.
- 6) Считается, что арбитраж снижает возможную предвзятость в отношении сторон иностранного происхождения.
- 7) В делах, где одной из сторон спора является государство, арбитраж уменьшает способность государства как стороны оказывать ненадлежащее влияние на принятие решения по спору.
- 8) В ряде международных договоров, касающихся арбитража, теперь содержится положение, согласно которому исполнение арбитражных решений может быть полностью обеспечено к исполнению в подписавших эти договоры государствах.

Несмотря на причины, по которым стороны международных сделок часто выбирают арбитраж как предпочтительный способ урегулирования своих споров, некоторые правительства не поощряют механизмы частного разрешения споров. Это негативное отношение к арбитражу проявляется в различных формах, в том числе в форме введения нормативных положений, предписывающих обязательные процедуры арбитражного разбирательства, или ограничения круга лиц, которые могут выступать в качестве арбитра, а также принятия законов, позволяющих суду „отказаться от приостановления судебного производства, начатого в нарушение арбитражного соглашения, если суд считает, что существует „веская причина“, по которой производство по делу не следует передавать в арбитраж“⁸¹. Такие ограничения в доступности и эффективности арбитражного разбирательства сдерживают иностранные инвестиции и заключение международных договоров отечественными предприятиями, желающими экспортировать свою продукцию или участвовать в трансграничных совместных предприятиях.

Государства должны в целом разрешить частным сторонам урегулировать свои коммерческие споры в арбитражном порядке, вводя минимум ограничений. Им следует также рассмотреть вопрос о присоединении, если они еще не сделали этого, к “Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств”⁸², в которой установлена процедура арбитражного производства по спорам между иностранными инвесторами и правительствами стран, в которых они вводят инвестиционную деятельность. Часто арбитраж является предпочтительным средством урегулирования споров, оговариваемым двусторонними инвестиционными договорами между государствами. Кроме того, странам следует рассмотреть вопрос о подписании Нью-йоркской конвенции 1958 года “О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений” (известной как “Нью-йоркская конвенция”). За определенными исключениями, “Нью-йоркская конвенция” требует от договаривающихся государств исполнения арбитражных решений, вынесенных в других договаривающихся государствах.

Помимо арбитража существуют другие альтернативные формы урегулирования споров, такие как посредничество и согласительные процедуры. Иногда эти термины употребляются как взаимозаменяющие, и оба этих понятия относятся к процессу, в котором стороны спора стремятся разрешить свои разногласия посредством их мирного обсуждения, а не судебной тяжбы. Обычно согласительная процедура осуществляется (как часто бывает и в случае посредничества) через посредника, который помогает сторонам уладить их разногласия. В отличие от арбитража, эти процедуры нацелены на разрешение спора без вынесения какого-либо постановления относительно существа претензий сторон, их доводов или возражений защиты. Государства, которые поощряют применение всех этих альтернативных механизмов урегулирования споров, предотвращают перегруженность своих судов и, помимо этого, позволяют направить больший объем экономических ресурсов на действительно продуктивную деятельность, а не на дорогостоящие и продолжительные тяжбы.

Двусторонние инвестиционные соглашения между государствами

В целях стимулирования зарубежных инвестиций страны все чаще заключают двусторонние (или многосторонние региональные) инвестиционные договоры со своими торговыми партнерами. Эти международные соглашения, имеющие обязательную силу, предназначены для защиты инвесторов из одного государства – участника на территории другого государства – участника. Обычно в них содержатся положения, соответствующих ряду принципов, описанных в настоящей главе⁸³, включая: 1) отсутствие дискриминации по отношению к иностранным инвесторам; 2) „справедливое и равноправное“ отношение к иностранным инвесторам⁸⁴; 3) снятие требований к показателям деятельности инвестора; 4) неограниченная репатриация капитала и прибыли; 5) защиту от экспроприации в соответствии с международно-правовыми нормами, в том числе компенсацию по справедливой рыночной стоимости активов

при их изъятии; б) урегулирование споров в арбитраже, решения которого обязательны для третьих лиц. Такие договоры могут способствовать росту инвес-

тиционных потоков, и странам следует внимательно рассмотреть вопрос о возможности их заключения в целях стимулирования экономического развития.

Выводы и рекомендации

Многие элементы успешной стратегии экономического развития в значительной степени взаимосвязаны, поэтому дисбаланс в акцентах на различных компонентах стратегии может негативно отразиться на ее общей эффективности. Это определенно относится к правовым системам, в которых факторы неправового характера, такие как история, культура, образование и финансовые ресурсы, влияют на правоприменение, а также на степень уважения к закону и его добровольного соблюдения. Кроме того, прочная правовая база, и в частности основополагающие нормы, касающиеся собственности, контрактов, гражданских, экономических и политических свобод, а также доступа к правосудию, необходима для надлежащей работы более конкретных правовых механизмов, включая те, которые регулируют функционирование фондовых рынков. Преимущества и недостатки законов и нормативных актов, регулирующих одну область, могут также напрямую отразиться на действенности законодательства в других областях. Поэтому навязывание законодательства одной страны другой стране без учета ее специфики редко оказывается целесообразным и дает положительные результаты. Тем не менее, опыт показывает, что правовые системы имеют некоторые общие черты, которые способны стимулировать экономический рост в регионе ОБСЕ. Эти черты отражены в следующих рекомендациях:

Имущественные и договорные права

- Ограничить полномочия государства по экспроприации частной собственности случаями, когда соответствующее имущество необходимо для использования в интересах всего общества.
- Четко определить виды экспроприации, при которых выплачивается компенсация.
- Предусмотреть обязательную и справедливую компенсацию собственникам экспроприированного имущества.
- Учредить независимый орган, обладающий полномочиями по пересмотру и, при необходимости, отмене решений государственного органа об экспроприации и выплате компенсации собственникам экспроприированного имущества.
- Предоставить полную свободу коммерческого договора.

Реформа нормативно-правовой базы

- Рассмотреть вопрос о применении процедуры „гильотины“ в целях „расчистки“ накопившегося законодательства и отсеечения избыточных, неэффективных и устаревших регулятивных актов.
- Ввести процедуру оценки регулирующего воздействия при разработке новых нормативных положений.

Правовые нормы в области коммерческих отношений, деятельности корпораций и операций с ценными бумагами

- Сделать более доступными разнообразные формы организации предприятий, из которых инвесторы могут выбрать организационно-правовую форму, подходящую для их

конкретной ситуации. Это относится как к юридическим лицам, таким как компании с ограниченной ответственностью, так и к договорным формам ведения предпринимательской деятельности, таким как отношения франчайзинга.

- Привести законодательство в соответствие с “Принципами корпоративного управления ОЭСР”.
- При создании структур фондового рынка использовать саморегулирующиеся организации в целях обеспечения контроля за деятельностью брокеров и некоторых других специалистов в области ценных бумаг.
- Внедрить механизмы защиты инвесторов и эффективного урегулирования претензий, связанных с ценными бумагами.

Права кредиторов

- Ввести четкие правила регистрации залоговых прав кредиторов, как в отношении земли, так и в отношении движимого имущества.
- Обеспечить, чтобы законодательство прямо разрешало делать предметом залога интеллектуальную собственность, дебиторскую задолженность и другие виды неосязаемого имущества как средство обеспечения кредита.
- Осуществить, насколько возможно, рекомендации, изложенные в “Руководстве ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности”.

Законодательство и политика в области банковской деятельности

- Привести законодательство в соответствие с “Основными принципами эффективного банковского надзора” Базельского комитета по банковскому надзору.

Валютная политика

- Отменить валютное регулирование в максимально возможной степени.
- Предоставить иностранным инвесторам полную свободу в отношении репатриации капитала и прибыли после уплаты налогов.

Законодательство и политика в области конкуренции

- Четко определить обоснование законодательства в области конкуренции. Обычно к числу первостепенных задач политики в области конкуренции относятся экономическая эффективность и обеспечение максимального благополучия для потребителей.
- Проводить просветительские и пропагандистские кампании в целях развития культуры конкуренции.
- Положить в основу законодательства и политики в области конкуренции трезвый экономический анализ, и не руководствоваться стереотипными или формальными представлениями о негативных последствиях экономической деятельности.
- Назначить достаточно высокий предельный порог для представления заявок на слияние и приобретение на экспертизу в органы, контролирующие соблюдение законодательства о конкуренции, с тем чтобы предотвращать действительно значительную концентрацию власти на рынке и избегать перегрузки отвечающего за это экспертного органа.

Интеллектуальная собственность и электронная торговля

- Привести национальное законодательство в соответствие с нормами Соглашения ТРИПС. Особенно четко следует определить исключения из законодательства о патентах, авторских правах и пр.

- Стремиться обеспечивать высокое качество экспертизы патентных заявок путем выделения достаточных ресурсов и подготовки специалистов соответствующего уровня.
- Осуществлять просветительские и пропагандистские программы в целях обеспечения соблюдения прав на интеллектуальную собственность и информирования о серьезных последствиях нарушения этих прав как преступления или гражданско-правового нарушения.
- Проводить программы профессиональной подготовки и обучения для судей и сотрудников правоохранительных органов в области правовых и технических аспектов прав на интеллектуальную собственность.
- Учредить специализированные подразделения по защите прав интеллектуальной собственности для проведения проверок, ареста и конфискации имущества в случаях коммерческого пиратства.
- Рассмотреть вопрос об учреждении специальных судов или органов административной юстиции по делам об интеллектуальной собственности.

Государственные закупки

- Закупки на сумму, превышающую определенный пороговый уровень, должны осуществляться в порядке обязательных конкурсных торгов, а приглашения к торгам и тендерам необходимо широко рекламировать, предпочтительно используя сеть Интернет.
- Процедуры государственных закупок должны быть прозрачными и предусматривать возможность опротестования и проведения независимой экспертизы решений о государственных закупках.
- Как правило, конкурсы должны быть открытыми для иностранных компаний. Исключения из этого правила должны быть строго ограничены, четко определены и обоснованы конкретными политическими соображениями, имеющими важное общественное значение.

Обеспечение исполнения договоров и других частных прав

- Осуществить структурные, процедурные и управленческие реформы, необходимые для существования независимых, эффективных и профессиональных судебных систем.
- Устранить все действительно избыточные ограничения в отношении доступности арбитражного производства и обеспечения исполнения арбитражных решений по коммерческим делам.
- Поддерживать и стимулировать использование всех форм урегулирования споров (включая посредничество и примирение) как альтернативы судебному разбирательству.

ЛИТЕРАТУРА

OECD, *Competition Law and Policy in Russia – A Peer Review* (ОЭСР, „Законодательство и политика в отношении конкуренции в России – Независимая экспертная оценка“) (2004), <<http://www.oecd.org/dataoecd/10/60/32005515.pdf>>

OECD, *Competition Law and Policy in the European Union* (ОЭСР, „Законодательство и политика в отношении конкуренции в Европейском союзе“) (2005), <<http://www.oecd.org/dataoecd/7/41/35908641.pdf>>

Mads Adenas and Gerard Sanders, eds., *Enforcing Contracts in Transition Economies: Contractual Rights and Obligations in Central Europe and the Commonwealth of Independent States* (London: EBRD and British Institute of International and Comparative Law, 2005) (Мэдс Аденас и Джерард Сандерс, ред., „Обеспечение исполнения контрактов в странах с переходной экономикой: договорные права и обязанности в Центральной Европе и Содружестве Независимых Государств“) (Лондон: ЕБРР и Британский институт международного и сравнительного права, 2005)).

International Monetary Fund & World Bank, *Implementation of the Basel Core Principles for Effective Banking Supervision: Experiences, Influences, and Perspectives* (Международный валютный фонд и Всемирный банк, „Соблюдение основных базельских принципов эффективного банковского надзора: практика, результаты и перспективы“) (2002), <<http://www.imf.org/external/np/mae/bcore/2002/092302.pdf>>

U.K. Commission on Intellectual Property Rights, *Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy* (Комиссия Соединенного Королевства по правам интеллектуальной собственности, „Права интеллектуальной собственности и политика в области развития“) (2002), <http://www.iprcommission.org/graphic/documents/final_report.htm>

James R. Barth, Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine, *Bank Regulation and Supervision: What Works Best?*, World Bank Policy Research Working Paper 2725 (Джеймс Р. Барт, Джерард Каприо мл. и Росс Левин „Банковское регулирование и контроль: что эффективнее?“, Рабочий документ Всемирного банка 2725 по исследованию вопросов политики) (2001), <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2002/01/17/000094946_01120104231862/Rendered/PDF/multi0page.pdf>

Olena V. Antonyuk and William A. Kerr, “Meeting TRIPS Commitments in Ukraine: An Important Challenge in the Quest for WTO Accession” (Олена В. Антонюк и Уильям А. Керр, „Соблюдение обязательств по Соглашению ТРИПС на Украине: важнейшее условие вступления в ВТО“), 8 *Journal of World Intellectual Property* 271 (2005).

Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny, *Legal Determinants of External Finance*, NBER Working Paper 5879 (Рафаэль Ла Порта, Флоренсио Лопес-де-Силане, Андрей Шлейфер и Роберт У. Вишни, „Правовые детерминанты внешнего финансирования“, рабочий документ Национального бюро экономических исследований) (Jan 1997).

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 См. в основном Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny, *Legal Determinants of External Finance*, NBER Working Paper, (Рафаэль Ла Порта, Флоренсио Лопес-де-Силане, Андрей Шлейфер и Роберт У. Вишни, „Правовые детерминанты внешнего финансирования“, рабочий документ Национального бюро экономических исследований), no. 5879 (Jan 1997).
- 2 См. Douglas C. North, „Institutions” (Дуглас С. Норт, „Институты“), 5 *The Journal of Economic Perspectives* 97 (1991): „Рынок капитала предполагает гарантию имущественных прав на протяжении длительного времени и просто не сможет развиваться, если политическая власть будет иметь возможность произвольно конфисковать активы или коренным образом изменить их стоимость. Создание надежного механизма, гарантирующего имущественные права в течение длительного времени, требует, чтобы власть проявляла терпимость и сдержанность при применении принудительных мер, либо чтобы были введены ограничения на полномочия власти в целях предотвращения произвольной конфискации активов“.
- 3 *World Bank Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*, chap. 4, „Stability and Security”, (Всемирный банк, „Доклад о мировом развитии за 2005 год: Улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоев населения“, глава 4 „Стабильность и безопасность“), <http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2005/Resources/06_WDR_PO2_Ch04.pdf>
- 4 Michael G. Parisi, „Moving Toward Transparency? An Examination of Regulatory Takings in International Law” (Майкл Дж. Париси, „На пути к транспарентности? Исследование регулятивных арестов имущества в международном праве“), 19 *Emory International Law Review* 383 (2005).
- 5 В качестве примера можно привести следующую формулировку, принятую коллегией Международного центра по урегулированию инвестиционных споров, которая частично основана на практике Европейского суда по правам человека: „Меры, принятые государством, как регулятивного, так и иного характера, являются де-факто косвенной экспроприацией, если они имеют необратимые и постоянные последствия и если активы или права, ставшие объектом таких мер, затронуты таким образом, что „исчезла любая форма их использования“, то есть экономическая стоимость пользования, владения или распоряжения активами или правами, затронутыми административными действиями или решением, нейтрализована или уничтожена. Согласно международному праву собственник также считается лишенным имущества, если в аналогичной степени он лишен пользования или владения связанными с ним выгодами или созданы препятствия для такого пользования или владения, даже если юридическое право собственности на данные активы не ущемлено и в той мере, в какой лишение не является временным. Намерение правительства имеет меньшее значение, чем последствия мер для собственника активов или выгод от таких активов, которые затронуты указанными мерами, и форма лишения менее важна, чем его фактические результаты“. Арбитражное решение по делу „Tecnicas Medioambientales Tecmed S.A. против Соединенных Штатов Мексики“, дело № ARB (AF)00/2(ICSID 2003)), http://www.worldbank.org/icsid/cases/laudo-051903%20_English.pdf
См. также „Билун против Инвестиционного центра Ганы“ (95 *International Law Reports* 1830 (1989)); „International Technical Products Corp против правительства Исламской Республики Иран“ (9 *Iran-U.S. Claims Tribunal Reports* 206 (1985)); „Типпеттс, Аббетт, Маккарти, Страттон против TAMS-AFFA Consulting Engineers of Iran“ (6 *Iran-U.S. Claims Tribunal Reports* 219 (1984)), а также „ITT Indus. против Ирана“ (2 *Iran-U.S. Claims Tribunal Reports* 348 (1983)).
- 6 Elena Suhr, „Good Intentions and Bad Consequences: How Overregulation Impedes Uzbekistan’s Growth”, Center for International Private Enterprise Economic Reform Feature Service (Элена Сур „Хорошие намерения и плохие последствия: как чрезмерное регулирование тормозит экономический рост в Узбекистане“, Специальная служба по экономическим реформам Центра международного частного предпринимательства) (29 Jan 2004), <<http://www.cipe.org>>
- 7 Там же.
- 8 <<http://www.asycuda.org>>

- 9 “Ukraine Adopts Law on Business Permits Drafted by IFC”, International Finance Corporation Press Release („Украина принимает законодательство о лицензировании предпринимательской деятельности, разработанное МФК“, пресс-релиз Международной финансовой корпорации) (7 Sept 2005), <<http://www.ifc.org/ifcext/media.nsf/content/SelectedPressRelease?OpenDocument&UNID=5AAAACFB66DC11CD8525707500483635>>
- 10 Russell Muir and Xiaofang Shen, *Land Markets: Improving Access to Land and Buildings by Investors*, (FIAS, World Bank Group, Oct 2005) (Рассел Мюр и Сяофан Шен „Расширение доступа инвесторов к земле и зданиям“ (FIAS, Группа Всемирного банка, октябрь 2005 года)), <<http://www.bdsknowledge.org/dyn/be/docs/77/Session3.1Shen-MuirDoc.pdf>>
- 11 J. David Stanfield, *Creation of Land Markets in Transition Countries: Implications for the Institutions of Land Administration*, Working Paper no. 29 (Land Tenure Center, University of Wisconsin-Madison 1999) (Дэвид Стэнфилд „Создание рынков земли в странах с переходной экономикой: последствия для институтов земельного администрирования“, рабочий документ № 29 (Центр землепользования, университет Висконсина-Мэдисона, 1999 год)).
- 12 Terence Daintith, “Contractual Discretion and Administrative Discretion: A Unified Analysis” (Теренс Дейнтит „Договорное дискреционное право и административное дискреционное право: комплексный анализ“), 68 *Modern Law Review* 554 (2005).
- 13 “International Institute for the Unification of Private Law (the ‘UNIDROIT’) Principles of International Commercial Contracts” („Принципы международных коммерческих договоров Международного института унификации частного права (УНИДРУА)“ (1994 г.): „Принцип свободы договора имеет первостепенное значение в контексте международной торговли“, <<http://www.unidroit.org/english/principles/blackltr.pdf>>
- 14 Например, в пункте 1) статьи 1:102 Принципов европейского договорного права, которая озаглавлена „Свобода договора“, предусмотрено, что „стороны свободны вступать в договор и определять его содержание“; эта свобода прямо „обуславливается требованиями добросовестности и честной деловой практики, а также императивными нормами настоящих Принципов“, <<http://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.parts.1.to.3.2002/1.102>>
- 15 “Recent legal developments in transition countries” („Последние законодательные изменения в странах с переходной экономикой“) (EBRD, June-Dec 2005), <<http://www.ebrd.com/country/sector/law/new/develop.pdf>>
- 16 Указ № 373 Президента Республики Беларусь от 15 августа 2005 года „О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь“.
- 17 Boris Kasolowsky and Dieter Thalhammer, Austria: “Car Dealer v. Defendant Distributor – Competition Law and Arbitration Clause” (Борис Казоловский и Дитер Тальхаммер, Австрия, „Агент по продаже автомобилей против дистрибьютора-ответчика – законодательство о конкуренции и арбитражная оговорка“), 8 *International Arbitration Law Review* N1-3 (2005).
- 18 Willhem H. Buitter, *What have we learnt from fifteen years of transition in Central and Eastern Europe* (National Bureau of Economic Research, 2004) (Виллем Х. Бьютер „Чему мы научились за пятнадцать лет переходной экономики в Центральной и Восточной Европе“ (Национальное бюро экономических исследований, 2004 год)), <<http://www.nber.org/~wbuitter/vietnam.pdf>>
- 19 *OECD Principles of Corporate Governance* (Принципы корпоративного управления ОЭСР) (2004), <<http://www.oecd.org/dataoecd/32/18/31557724.pdf>>
- 20 Закон № 1134-XIII „Об акционерных обществах“, принятый 2 апреля 1997 года, <<http://www.law-moldova.com/laws/emg/law-on-joint-stock-companies-english.htm>>
- 21 Alum Bati, “Corporate Governance Reform in Azerbaijan”, 5th Meeting of OECD Eurasian Corporate Governance Committee (Алум Бати „Реформа в области корпоративного управления в Азербайджане, 5-е заседание Комитета ОЭСР по корпоративному управлению в Евразии), <<http://www.oecd.org/dataoecd/5/27/3>>
- 22 <http://www.nbs.yu/english/regulations/2_1_7e.pdf>
- 23 Закон Республики Армении „Об акционерных обществах“, пункт 5 статьи 85, <http://www.armex.am/en/regulation/l_en_JSCL.pdf>
- 24 <<http://www.ebrd.com/country/sector/law/st/about/prin/index.htm>>

- 25 EBRD, "Towards international standards on insolvency: the catalytic role of the World Bank, Law in transition", in *Insolvency law and practice* (Spring 2000) (ЕБРР „Введение международных норм о несостоятельности: катали- тическая роль Всемирного банка, законодательство переходного периода“ (весна 2000 года)), <<http://www.ebrd.com/pubs/legal/4330c.pdf>>
- 26 <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/insolven/05-80722_Ebook.pdf>
- 27 <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/insolven/insolvency-e.pdf>>
- 28 Law Commission Report No. 52, *Cross-Border Insolvency: Should New Zealand Adopt the UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency?* (Доклад Юридической комиссии № 52, „Трансграничная несостоятельность: должна ли Новая Зеландия принимать Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности?“) (1999), <http://www.iiglobal.org/country/newzealand/New_Zealand_Report_Should.pdf>
- 29 Law on Bankruptcy Proceedings, Republic of Serbia, passed by the National Assembly on 23 July 2004, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 84/04 (Закон „О производстве по делам о банкротстве“, Республика Сер- бия, принят Национальной Ассамблеей 23 июля 2004 года, „Официальный бюллетень Республики Сербия“, № 84/04, <http://www.mpriv.sr.gov.yu/upload/documents/zakoni/pdf/bankruptcy_law.pdf>
- 30 "Code of Ethics for Bankruptcy Receivers" („Этический кодекс для конкурсных управляющих“), <http://www.alsu.sr.gov.yu/images/akti/code_of_ethics.doc>
- 31 "Second round of bankruptcy trustees receive licenses" (Serbian Government press release, 25 Oct 2005) („Второй раунд выдачи лицензий конкурсным управляющим“, пресс-релиз правительства Сербии, 25 октября 2005 го- да), <<http://www.srbija.sr.gov.yu/vesti/vest.php?id=17200&q=bankruptcy>>
- 32 Ross Levine and Sara Zervos, "Stock Markets, Banks, and Economic Growth" (Росс Левин и Сара Зервос „Фондо- вые рынки, банки и экономический рост“), 88 *American Economic Review* 537 (1998).
- 33 Примеры наиболее успешной практики в регулировании рынков капитала, которые приводятся в данной гла- ве, взяты из работы Hugo Nemirowsky and Jesse Wright, *Issues Surrounding Security Regulation in Latin America and the Caribbean* (Inter-American Development Bank, 1996) (Хьюго Немировски и Джессе Райт „Вопросы, каса- ющиеся регулирования залога в странах Латинской Америки и Карибского бассейна“ (Межамериканский банк развития, 1996 год)), <http://www.iadb.org/sds/publication/publication_23_e.htm#2>
- 34 <<http://www.bis.org/publ/bcbs30a.pdf>>
- 35 См. James R. Barth, Gerard Caprio, Jr. and Ross Levine, Bank Regulation and Supervision: What Works Best?, World Bank Policy Research Working Paper 2725 (См. Джеймс Р. Барт, Джерард Каприо мл. и Росс Левин „Банковское регулирование и контроль: что эффективнее?“, рабочий документ Всемирного банка 2725 по исследованию вопросов политики) (2001), <[http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/ IB/2002/01/17/000094946_01120104231862/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2002/01/17/000094946_01120104231862/Rendered/PDF/multi0page.pdf)>
- 36 Banking Law (no. 66(I) of 1997) of the Republic of Cyprus (Закон „О банковской деятельности“ (№ 66(1), 1997 г.) Республики Кипр), <http://www.centralbank.gov.cy/media/pdf/BCLWE_BANKINGLAW.pdf>
- 37 John W. Head, "Getting down to basics: strengthening financial systems in developing countries" (Джон У. Хед „На- чиная с основ: укрепление финансовой системы в развивающихся странах“), 18 *Transactional Lawyer* 257 (2005).
- 38 Jeremy Greenwood and Kent Kimbrough, "An Investigation into the Theory of Foreign Exchange Controls" (Джере- ми Гринвуд и Кент Кимброу „Исследование в области теории валютного регулирования“), 20 *The Canadian Journal of Economics* 271 (1987).
- 39 "Competition Policy and Intellectual Property Rights" („Политика в области конкуренции и прав на интеллекту- альную собственность“), OECD Doc. no. DAFFE/CLP (98) 18 (21 Sept 1998).
- 40 Casey Lee, "Model Competition Laws: The World Bank-OECD and UNCTAD Approaches Compared" (Кейси Ли „Типовой закон о конкуренции: сравнение подходов Всемирного банка - ОЭСР и ЮНКТАД“) (10 Aug 2004), <<http://www.competition-regulation.org.uk/conferences/southafrica04/lee.pdf>>
- 41 См. в основном "A Framework for the Design and Implementation of Competition Law and Policy" (World Bank & OECD, 1999) („Основа для разработки и осуществления законодательства и политики в области конкуренции“ (Всемирный банк и ОЭСР, 1999 год)), <<http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/2427.pdf>>

- 42 См. “Resale price maintenance” („Поддержка цены перепродажи“), OECD Doc. No. OCDE/GD(97)229 (1997), <<https://www.oecd.org/dataoecd/35/7/1920261.pdf>>
- 43 См., в частности, Art. 24, Bulgarian Law on Competition Protection, published in the SG no. 52/1998, as amended, SG nos. 112/1998, 81/1999, 28/2002, 9/2003 and 107/2003 (статью 24 болгарского Закона „О защите конкуренции“, опубликованного в СГ № 52/1998 с поправками, СГ №№ 112/1998, 81/1999, 28/2002, 9/2003 и 107/2003, <http://www.cpc.bg/system/storage/zak_en_1_119.doc>; Arts. 10-11, Turkish Act on the Protection of Competition, act no. 4054, adopted 7 Dec 1994 (Статьи 10-11 турецкого Закона „О защите конкуренции“ № 4054 от 7 декабря 1994 г.), <<http://www.rekabet.gov.tr/word/ekanun.doc>>
- 44 См., в частности, Закон Российской Федерации № 147-ФЗ (1) „О естественных монополиях“ от 17 августа 1995 года (с поправками от 8 августа и 30 декабря 2001 года), <<http://www.fas.gov.ru/english/legislation/5414.shtml>>
- 45 Keith E. Maskus, “Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment”, Centre for International Economic Studies, Policy Discussion Paper no. 0022 (Кейт Э. Маскус „Права на интеллектуальную собственность и прямые иностранные инвестиции“, Центр международных экономических исследований, документ для обсуждения стратегии № 0022), <<http://www.adelaide.edu.au/cies/papers/0022.pdf>>
- 46 См. Edwin Mansfield, “Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment and Technology Transfer”, IFC Discussion Paper no. 19 (Эдвин Мэнсфилд „Охрана интеллектуальной собственности, прямые иностранные инвестиции и передача технологий“, Документ МФК для обсуждения № 19) (1994), <http://www.bvindicopi.gob.pe/colec/emansfi_eld.pdf>
- 47 <http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm0_e.htm>
- 48 Одной из последних работ, посвященных мерам одной из стран ОБСЕ по соблюдению Соглашения ТРИПС, является Olena V. Antonyuk and William A. Kerr, “Meeting TRIPS Commitments in Ukraine, An Important Challenge in the Quest for WTO Accession” (Олена В. Антонюк и Уильям А. Керр „Соблюдение обязательств по соглашению ТРИПС на Украине, важный шаг на пути вступления в ВТО“), 8 *Journal of World Intellectual Property* 271 (2005).
- 49 См. *Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy* (UK Commission on Intellectual Property Rights 2002) („Интеграция прав на интеллектуальную собственность и политика в области развития“ (Комиссия Соединенного Королевства по правам интеллектуальной собственности, 2002 год)), <http://www.iprcommission.org/graphic/documents/final_report.htm>
- 50 Commission Regulation (EC) no. 772/2004 of 27 Apr 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements, Regulation EC 772/2004, OJ 2004 L123/11 (Положение Комиссии (ЕС) № 772/2004 от 27 апреля 2004 года о применении пункта 3 статьи 81 Договора к соглашениям о передаче технологий, Положение ЕС 772/2004, OJ 2004 L123/11).
- 51 Commission Notice: Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements, OJ 2004 C101/2 (Примечание Комиссии: Руководящие принципы применения статьи 81 Договора ЕС к соглашениям о передаче технологий, OJ 2004 C101/2).
- 52 <<http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/ipguide.htm>>
- 53 TRIPS Art. 27.1. (Соглашение ТРИПС, статья 27.1).
- 54 <http://www.uprp.pl/Formularze/ustawa2000_gb.doc>
- 55 В некоторых странах полезные модели охраняются малыми патентами или инновационными патентами.
- 56 Commission on Intellectual Property Rights, Workshop 1, “Technology, Development and Intellectual Property Rights” (Комиссия по правам на интеллектуальную собственность, Семинар 1 „Технологии, развитие и права на интеллектуальную собственность“), <<http://www.iprcommission.org/papers/text/workshops/workshop1.txt>>. В отношении выводов д-ра Нагеша Кумара в этом документе говорится: „Системы второго уровня стимулировали мелкие усовершенствования и изобретения местных фирм. Впоследствии системы охраны права на интеллектуальную собственность стали укрепляться, отчасти благодаря тому, что местный технический потенциал был достаточно развитым для создания значительного количества инноваций, а также под влиянием международного давления“.

- 57 Sonia Dahab, "The Agricultural Machinery and Implement Industry in Brazil: its historical development and inventive activity", (unpublished Ph.D. dissertation, Yale University, 1985, on file with author) (Соня Дахаб „Производство сельскохозяйственных машин и оборудования в Бразилии: историческое развитие отрасли и изобретательство“ (неопубликованная кандидатская диссертация, Йельский университет, 1985 год, авторский архив)), 235-36.
- 58 Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works, art. 2(1) (Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений, пункт 1 статьи 2), <www.wipo.org/clea/docs/en/wo/wo001en.htm>. См. также Соглашение ТРИПС, пункт 1 статьи 10: „Компьютерные программы, как исходные, так и выходные, охраняются как литературные произведения согласно Бернской конвенции“.
- 59 См., в частности, статью IVbis “Всеобщей конвенции об охране авторских прав”. Авторское право дает также автору право контролировать адаптацию или внесение изменений в его оригинальное произведение, что в некоторых странах называется „производным произведением“. См. статью 12 Бернской конвенции.
- 60 Статья 18 ДПФ содержит практически такую же формулировку.
- 61 “USTR Reinstates Generalized System of Preferences Benefits for Ukraine”, U.S. Trade Representative press release of 23 Jan 2006 („Торговый представитель США восстанавливает общую систему преференционных льгот для Украины“, пресс-релиз торгового представителя США от 23 января 2006 года), <http://www.ustr.gov/Document_Library/Press_Releases/2006/January/USTR_Reinstates_Generalized_System_of_Preferences_Benefits_for_Ukraine.html?ht=>
- 62 Некоторые страны употребляют термин „товарный знак“ для обозначения знака, который применяется к товарам, и термин „знак обслуживания“ для обозначения знака, который применяется к услугам. В большинстве случаев это различие не имеет значения; ко всем товарным знакам, независимо от того, означают ли они товары или услуги, применяются одни и те же принципы.
- 63 См. статью 15 Соглашения ТРИПС: „Любой знак или сочетание знаков, с помощью которых можно отличить товары или услуги одного предприятия от товаров и услуг другого предприятия, считаются товарным знаком“.
- 64 Пункт 1 статьи 20 Закона „О товарных знаках, знаках обслуживания и обозначениях происхождения“ (Республика Армения, 20 марта 2000 года): „Товарный знак любого хозяйственного объединения, предназначенный для обозначения товаров, обладающих сочетанием качественных или иных общих характеристик и изготовленных или произведенных этим объединением, считается коллективным товарным знаком“, <<http://www.armpatent.org/english/database/trademarks.html>>; пункт 1 статьи 2 Закона „О товарных знаках“ (бывшее государственное сообщество Сербия и Черногория): „Коллективный товарный знак означает товарный знак юридического лица, представляющего собой определенный вид объединения производителей или поставщиков услуг, которая может быть использована лицами, являющимися членами такого объединения“, <http://www.yupat.sv.gov.yu/pdf/eng/propisi/zigovi/trademark_law.pdf>; пункт 1 статьи 96 венгерского Закона № XI от 1997 года „О защите торговых марок и географических указаний“: „Коллективные товарные знаки – это знаки, которые позволяют отличить товары и услуги членов общественной организации, государственного органа или объединения ... от товаров или услуг других предприятий по качеству, происхождению или иным свойствам товаров или услуг, носящих коллективный товарный знак“.
- 65 U.S. Manual of Trademark Examining Procedure § 1302 (“Руководство США по процедуре рассмотрения торговых марок”, пункт 1302).
- 66 Обсуждение использования сертификационного знака, свидетельствующего о честной торговле см. в “How you can help developing farmers get some fair pay” („Как помочь фермерам в получении справедливых цен“), Bath Chronicle (27 Feb 2004): 14.
- 67 См., в частности, Закон „О торговых марках“ Мальты (Закон XVI от 2000 года), пункт 1 статьи 46: „Сертификационный знак – это знак, показывающий, что товары или услуги, к которым он применяется, сертифицированы владельцем знака в отношении происхождения, способа производства товаров или выполнения услуг, качества, точности или иных характеристик“.
- 68 WIPO Arbitration and Mediation Center, “Guide To WIPO Domain Name Dispute Resolution”: 3 (Арбитражно-посреднический центр ВОИС, „Руководство по урегулированию споров об использовании доменных имен“: 3).

- 69 <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/2005Convention.pdf>>
- 70 Директива 2000/31/ЕС Европейского парламента и Совета от 8 июня 2000 года, посвященная некоторым правовым аспектам услуг информационных обществ, в частности, электронной торговли, на внутреннем рынке. <http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/legal/documents/2000_31ec/2000_31ec_en.pdf>
- 71 Директива 1999/93/ЕС Европейского парламента и Совета от 13 декабря 1999 года о нормативной базе сообщества, касающейся электронных подписей. Отличный обзор практических вопросов, связанных с использованием электронных подписей, представлен в исследовании “The Legal and Market Aspects of Electronic Signatures”, *Study for the European Commission – DG Information Society* („Правовые и рыночные аспекты использования электронных подписей“, Исследование для Европейской комиссии – информационное общество цифрового поколения) (Sept 2003), <http://europa.eu.int/information_society/eeurope/2005/all_about/security/electronic_sig_report.pdf>
- 72 Директива Совета 2002/38/ЕС от 7 мая 2002 года, вносящая поправки и временные изменения в Директиву 77/388/ЕС в отношении правил применения налога на добавленную стоимость к радио- и телеведущим услугам и ряду услуг, предоставляемых посредством электронных технологий, <http://europa.eu.int/eur-lex/en/dat/2002/l_128/l_12820020515en00410044.pdf>
- 73 Директива 2002/58/ЕС Европейского парламента и Совета от 12 июля 2002 года, касающаяся обработки персональных данных и защиты конфиденциальности в секторе электронных коммуникаций, <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2002/l_201/l_20120020731en00370047.pdf>
- 74 <http://www.wto.org/English/docs_e/legal_e/gpr-94_e.pdf>
- 75 <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/procurem/ml-procurement/ml-procure.pdf>>
- 76 24, Guide to Enactment of Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services (24, „Руководство по принятию Типового закона о государственных закупках товаров (работ) и услуг“).
- 77 Вопрос о неправовых средствах, которые используют российские предприятия для обеспечения соблюдения договоров, прекрасно освещен в Kathryn Hendley, Peter Murrell, and Randi Ryterman, “Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises”, *Europe-Asia Studies* 52/4 (June 2000): 627–656 (Кэтрин Хендли, Питер Мюррелл и Рэнди Ритерман „Закон, взаимоотношения и обеспечение частных прав: транзакционные стратегии российских предприятий“), <<http://www.bsos.umd.edu/econ/murrell/papers/transtrs.pdf>>.
- 78 Некоторые предприятия также собирают проблемные долги, прибегая к принуждению и устрашению с помощью частных агентов, хотя фактический масштаб применения таких криминальных методов трудно определить с точностью.
- 79 Douglass C. North, “Institutions” (Дуглас С. Норт „Институты“), 5 *The Journal of Economic Perspectives* 97 (1991).
- 80 Marc Galanter, “Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law” (Марк Галантер „Многообразные формы правосудия: суды, неофициальное урегулирование и право коренных народов“), 19 *Journal of Legal Pluralism* 1 (1981).
- 81 См. Satu Kähkönen, Young Lee, Patrick Meagher, and Haji Semboja, “Contracting Practices in an African Economy: Industrial Firms and Suppliers in Tanzania” (University of Maryland, IRIS Center Working Paper 242, 2001) (Сату Кэконен, Янг Ли, Патрик Мигер и Хаджи Сембойя „Договорная практика в африканской экономике: промышленные компании и поставщики в Танзании“ (Университет Мериленда, рабочий документ Центра институциональных реформ и неформального сектора 242, 2001 год)), <<http://www.iris.umd.edu/download.aspx?ID=b88f8fd6-1735-446c-a2bb-8d3b308d6e7b>>
- 82 18 марта 1965 года, 4 I.L.M. 532, (1965).
- 83 UNCTAD, “Trends in International Investment Agreements” (ЮНКТАД „Тенденции в международных инвестиционных соглашениях“), UNCTAD/ITE/IIT/13 (1999), <http://www.unctad.org/en/docs/iteiit13_en.pdf>
- 84 OECD, *Fair and Equitable Treatment in International Investor Law*, OECD Working Papers on International Investment 2004/3 (ОЭСР „Справедливый и равноправный режим в отношении инвесторов в международном праве“, рабочие документы ОЭСР о международных инвестициях 2004/3), <<http://www.oecd.org/dataoecd/22/53/33776498.pdf>>





Меры по продвижению инвестиций

Многие страны добились успеха в привлечении инвестиций с помощью агентств по продвижению инвестиций (АПИ). АПИ выполняют множество важных функций, включая предоставление услуг инвесторам, участие в разработке политики, благоприятствующей развитию предпринимательства, а также создание и продвижение привлекательного образа страны как адресата инвестиций. Помимо АПИ улучшению делового климата может способствовать разумное применение других мер по стимулированию инвестиций, таких как предоставление налоговых преференций, выделение менее благополучных в плане притока инвестиций и льготных зон и создание индустриальных парков – при условии, что при этом не проводится значительной дискриминации инвесторов и эти меры не подменяют собой институциональные реформы, рекомендуемые настоящим Руководством. В странах, где ключевые элементы благоприятного инвестиционного климата еще не функционируют в полной мере, инвесторам могут в определенной степени помочь такие инструменты, как суверенные гарантии и страхование от политических рисков.

Продвижение инвестиций

Учитывая ту важную роль, которую играют прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в экономике большинства стран, почти все государства – участники ОБСЕ активно содействуют привлечению инвестиций из-за рубежа. По сообщению ЮНКТАД, продвижение инвестиций „...охватывает широкий круг услуг – от информации о состоянии рынка до подготовки технико-экономических обоснований и проведения исследований по оценке экологического воздействия инвестиционных проектов“⁴¹. Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА), одна из организаций Всемирного банка, помимо своей основной роли – страхования от политических рисков – предоставляет странам с развивающейся и переходной экономикой учебно-консультационные услуги в области содействия инвестициям. Если какая-либо страна не принимает мер по продвижению инвестиций, она тем самым перекладывает бремя оценки своих инвестиционных возможностей на инвесторов и с большей вероятностью проиграет другой региональной экономике в соревновании за привлечение инвестиций.

Агентства по продвижению инвестиций (АПИ)

Агентства по продвижению инвестиций – важный механизм привлечения ПИИ. Агентства по продвижению отечественных инвестиций или привлечению инвестиций из-за рубежа являются ключевым звеном в формировании образа страны как адресата инвестиций, улучшении инвестиционного климата и активном привлечении иностранных инвесторов (вставка 6.1).

Успех агентства по продвижению инвестиций в конечном счете измеряется степенью, в которой оно достигает своей главной цели – увеличения прямых иностранных инвестиций. Основные усилия АПИ должны быть сосредоточены на инвестициях в новые объекты (“зеленое поле”). АПИ достигает своих главных целей посредством:

- заметного и существенного влияния на устранение барьеров на пути инвестиций и улучшения деловой среды путем выявления потребностей инвесторов и разработки альтернативной политики и программ, поддержки политики, благоприятной для инвестиций, и эффективных контактов и сотрудничества с другими правительственными органами;
- формирования образа страны как привлекательного адресата для инвестиций при помощи наиболее успешной практики продвижения инвестиций и их генерирования;
- помощи потенциальным инвесторам в получении полезной деловой информации по их запросу и разработки рекламных материалов, объясняющих конкурентные преимущества страны и ее объектов как адресатов инвестиций;
- позиционирования себя как основного звена, благодаря которому нынешние инвесторы могут поддерживать связь с правительством и получать информацию, связанную с планируемыми инвестициями, и дальнейшего их обслуживания для ускорения реализации инвестиционных проектов, увеличения размеров существующих инвестиций и поддержки со стороны существующих инвесторов в продвижении позитивного имиджа своей страны;
- деятельности в качестве независимого, политически не ангажированного агентства, сосредоточенного на качестве, обслуживании клиентов и увеличении инвестиций.

АПИ использует следующие средства для достижения этих целей:

- выполнение роли инвестиционного омбудсмена для иностранных инвесторов;
- создание штата высокопрофессиональных, компетентных, владеющих несколькими языками и хорошо оплачиваемых сотрудников;
- культивирование отношения сотрудников, ориентированного на клиентов;
- стремление добиться успеха в осуществлении основных видов деятельности.

„ЧехИнвест“ – одно из ведущих агентств по продвижению инвестиций в Восточной Европе

Агентство „ЧехИнвест“ (CzechInvest) регулярно приводят в пример как одно из наиболее компетентных в области продвижения инвестиций. Оно наделено всеми полномочиями по стимулированию инвестиций в Чешской Республике и оказывает помощь в подготовке специалистов и предоставлении экспертной поддержки для других АПИ. Задачи Агентства были расширены и теперь включают в себя также управление структурными фондами ЕС и программами поддержки МСП.

Что же определило успех „ЧехИнвест“? Вот некоторые из основных примеров его наиболее успешной практики:

- *Качество.* „ЧехИнвест“ – единственное агентство в области содействия инвестициям, создавшее систему управления качеством в соответствии со стандартом ИСО 9001:2000 для всех предоставляемых им услуг.
- *Фокус на инвесторах, а не на политике.* Зачастую инвестиционные агентства представляют собой политические организации, которые „отвечают“ за нахождение конкретных инвесторов или достижение определенных финансовых целевых показателей и не уделяют должного внимания обслуживанию инвесторов и улучшению делового климата. По словам Сачи Кандиёти из Всемирного банка, правительствам свойственно следовать собственной узкой повестке дня с такими приоритетами, как привлечение многонациональных корпораций в менее благополучные районы, а не стараться удовлетворить потребности инвесторов. „ЧехИнвест“ же сосредоточен не только на рекламно-пропаган –

дистской деятельности, но и на консультировании и поддержке существующих и новых предпринимателей и иностранных инвесторов в Чешской Республике.

- *Ассоциация иностранных инвестиций.* „ЧехИнвест“ в сотрудничестве с „Ассоциацией иностранных инвестиций“ установил партнерские отношения с консалтинговыми фирмами, которые помогают иностранным инвесторам разрабатывать инвестиционные проекты. Консалтинговые фирмы вступают в ассоциацию и соглашаются действовать в соответствии с определенными условиями, а „ЧехИнвест“ направляет инвесторов к членам ассоциации, если они нуждаются в получении специализированных платных услуг сверх тех, которые он предоставляет бесплатно. „ЧехИнвест“ располагает базой данных квалифицированных поставщиков услуг для инвесторов и получает средства от существующей на членские взносы ассоциации. Консалтинговые фирмы, в свою очередь, приобретают клиентов по рекомендациям „ЧехИнвеста“.
- *Внимание к тенденциям будущего.* Многие АПИ в странах ОБСЕ с переходной экономикой сосредотачивают внимание на ценовой конкуренции с Западом. Однако в результате глобализации постоянно растет доля мировой экономики, в основе которой лежат услуги и человеческий капитал, поэтому более жесткой станет конкуренция с Восточной Азией. „ЧехИнвест“ с самого начала осознал это и начал привлекать инвестиции в технологию, биотехнологию, НИОКР и другие отрасли с более высокой добавленной стоимостью.

Каковы основные виды деятельности АПИ?

Участие в разработке и реализации политики и устранение барьеров на пути инвестиций: Последовательно придерживаясь независимой и аполитичной позиции, АПИ выступает в поддержку экономической политики, стимулирующей инвестиции и соответствующей международным нормам и стандартам. Роль АПИ в устранении барьеров на пути инвестиций сосредоточивается в трех областях:

- *Выявление существенных барьеров на пути инвестиций посредством консультаций с иностранными инвесторами.* Реформы должны быть актуальными и действенными, чтобы они были способны оказывать ощутимое влияние на инвестиционный климат. При выявлении наиболее важных и наиболее „поддающихся устранению“ барьеров на пути инвестиций АПИ рассматривают их с точки зрения иностранного инвестора. АПИ представляет правительству конкретные рекомендации в отношении политики и программ, основываясь на сведениях, полученных от иностранных инвесторов.

- *Поддержка усилий, направленных на снижение регулятивной нагрузки.* Тот факт, что специалисты АПИ осознают потребность в более эффективной нормативно-правовой базе, означает, что они упорно стремятся добиться улучшений в таких областях, как регистрация и лицензирование предприятий и налоговое администрирование. АПИ может получать у иностранных инвесторов сведения о наиболее успешной и новой практике в этих областях, а также оценивать степень их удовлетворенности изменениями.
- *Установление систематического диалога и сотрудничества с частным сектором.* Неотъемлемой частью здорового инвестиционного климата является ведение систематического диалога с частным сектором. Например, при разработке законов, касающихся предпринимательской деятельности, устанавливается определенный срок для их публичного обсуждения, и полученные в результате замечания представителей частного сектора позволяют повысить качество окончательного варианта нормативно-правовых актов. В целях разъяснения проблем инвесторов и правительственных стратегий или программ используются дискуссионные форумы, общественные слушания и другие методы. АПИ помогает добиться того, чтобы иностранный инвестор имел „голос“ в правительстве. АПИ может также координировать и направлять потоки информации от правительственных министерств к сообществу иностранных инвесторов.

Продвижение положительного образа страны: АПИ играет ведущую роль в продвижении образа страны как привлекательного адресата инвестиций. В его обязанности входит помощь в формировании концепции образа страны, а также в создании и донесении до адресатов ключевых информационных сообщений. Потенциальные темы таких сообщений включают в себя:

- *Общее повышение политической и макроэкономической стабильности.* Странам с развивающейся и переходной экономикой, которые были очагами политических волнений, гражданских беспорядков или экономических кризисов, рекомендуется принимать меры по повышению политической и экономической стабильности и предавать широкой гласности достигнутые при этом положительные результаты.
- *Доступ к рынку.* Если страна с более низким уровнем издержек граничит со стратегически важными рынками, такими как ЕС или Россия, это является конкурентным преимуществом и должно быть отмечено в рекламно-пропагандистских материалах. То же относится и к стратегическому доступу к странам Ближнего Востока, Азии и т. д.
- *Внутренний рынок.* Если страна имеет многочисленное население, и особенно если в ней наблюдается высокий экономический рост, то АПИ следует пропагандировать образ растущего внутреннего рынка.
- *Природные ресурсы.* При наличии в стране природных ресурсов, таких как нефть, природный газ, лес, пахотные земли, полезные ископаемые или другие ценные сырьевые товары, АПИ должно довести до сведения инвесторов информацию об этих имеющихся инвестиционных возможностях.
- *Региональная и международная интеграция.* АПИ обязательно должно распространять сигналы о вступлении страны в такие организации, как ЕС или ВТО, или о присоединении к договорам о свободной торговле, а также участии в других международных торговых соглашениях. На экономический образ страны положительно влияет следование принципам свободной торговли, более низкие операционные издержки, полный доступ к рынку, а также вхождение в систему мировой и региональной интеграции.
- *Конкурентоспособные затраты / окупаемость инвестиций.* Перспективы привлечения иностранных инвестиций в конечном счете определяются сравнительными уровнями окупаемости инвестиций с учетом риска. Если страна имеет конкурентоспособную стоимость

человеческого капитала, земли или энергии, она обладает значительными конкурентными преимуществами с точки зрения окупаемости инвестиций.

Информационные сообщения доводятся до адресатов при помощи рекламно-пропагандистских средств, которые по существу являются сетями распространения таких сообщений. АПИ обычно используют следующие информационно-пропагандистские средства в своей работе:

- *Презентации.* Презентации для потенциальных инвесторов могут проводить либо сотрудники АПИ, либо правительственные чиновники. Презентации обычно готовятся в виде шаблонов, которые можно менять в зависимости от состава аудитории инвесторов с учетом их конкретных интересов, отрасли, национального происхождения и т. д.
- *Рекламно-информационные материалы.* АПИ изготавливает и распространяет современные материалы в привлекательном оформлении, включая брошюры, информационные бюллетени, проспекты и презентации на компакт-дисках и с использованием Интернета, на английском и на других иностранных языках.
- *Интернет-страница АПИ.* АПИ поддерживает динамичную интернет-страницу, которая связана с другими ключевыми интернет-ресурсами и хорошо взаимодействует с поисковыми машинами. Интернет-страница должна содержать сведения о преимуществах инвестирования в данную страну. Обычно интернет-страница имеет ссылки на другие источники в Интернете с информацией об инвестиционных возможностях, мерах по стимулированию инвестиций и регистрации предприятий.
- *Связи со СМИ.* Руководство АПИ должно регулярно выступать в национальных и международных СМИ. АПИ составляет и распространяет пресс-релизы о новых крупных инвестициях, новых компаниях, выходящих на рынок, экономических и политических событиях, повышении рейтингов и т. д.

- *Связь с инвестиционным сообществом.* АПИ может спонсировать такие мероприятия, как форумы, тематические заседания и круглые столы с участием инвесторов и правительственных чиновников для расширения осведомленности сообщества иностранных инвесторов об улучшении деловой среды и новых направлениях инвестиционной деятельности.
- *Экспертное лидерство.* Сотрудники АПИ часто помещают статьи в специализированных периодических изданиях, относящихся к сфере их деятельности, принимают активное участие в конференциях и являются членами соответствующих профессиональных организаций; все это делается в целях продемонстрировать приверженность страны делу привлечения иностранных инвестиций и понимание потребностей инвесторов.

Генерирование инвестиций: АПИ помогает в привлечении новых ПИИ при помощи активной маркетинговой и рекламно-пропагандистской деятельности. Эта деятельность включает в себя следующее:

- *Информационная поддержка.* Сотрудники АПИ встречаются с потенциальными инвесторами и обсуждают с ними конкурентные преимущества страны, а также обеспечивают их сведениями о потенциальных инвестиционных возможностях и деловых партнерах, контактной информацией о региональных и местных агентствах развития и информацией о процедурах, связанных с инвестированием, включая регистрацию предприятий, предоставляя ее по принципу „одного окна“.
- *Работа с потенциальными инвесторами.* АПИ занимается также созданием интереса у потенциальных инвесторов, собирая контактную информацию предполагаемых инвесторов с целью использования в последующих рекламных кампаниях и маркетинге. Для этого используются следующие методы:
 - связь с посольствами иностранных государств и зарубежными деловыми ассоциациями;

- регулярные контакты и сотрудничество с региональными и местными агентствами по продвижению инвестиций;
 - связь с чиновниками, ведающими вопросами экономики, и почетными консулами за рубежом;
 - получение и анализ списков участников конференций, форумов и семинаров;
 - активное отслеживание новостей, касающихся изучения региона иностранными корпорациями.
- *Оказание поддержки другим правительственным учреждениям.* АПИ направляет потенциальных инвесторов в другие правительственные органы, занимающиеся поиском иностранных инвестиций, такие как национальные агентства по приватизации, региональные и местные агентства по продвижению инвестиций, министерства или организации, располагающие возможностями реконструкции существующих объектов, оказывая им при этом информационную поддержку.
 - *Инвестиционные миссии.* АПИ организует инвестиционные миссии за рубежом, обращая внимание потенциальных инвесторов на наиболее привлекательные отрасли и районы своей страны.
 - *Обеспечение адресной деятельности по продвижению инвестиций.* Чтобы действительно заинтересовать инвесторов, предоставляемая информация должна соответствовать их интересам. АПИ достигает этого посредством:
 - уточнения содержания брошюр, презентаций и интернет-страниц, с тем чтобы максимально привлекательно отразить в них наиболее конкурентоспособные секторы и отрасли промышленности;
 - выявления классов компаний, являющихся потенциальными инвесторами;
 - перевода презентаций и сопутствующих материалов на языки „наиболее заинтересованных“ стран;
 - посещения отраслевых конференций и проведения презентаций.
- Предоставление услуг инвесторам:* Помимо пропаганды ПИИ среди потенциальных инвесторов АПИ обеспечивает действующих инвесторов информацией и услугами клиентской поддержки. Предоставляемые услуги включают в себя:
- Помощь в регистрации предприятий. Сотрудники АПИ разъясняют порядок регистрации предприятий, обеспечивают инвесторов формами для начала процесса регистрации и направляют инвесторов в соответствующие организации, с которых необходимо начать процесс регистрации.
 - Информацию для выбора местоположения. АПИ предоставляет сведения (демографические данные, транспортные сети, издержки и т. д.) о различных районах страны, с тем чтобы помочь инвесторам в поиске удачного места для реализации проекта.
 - Помощь в расширении инвестиций. АПИ обеспечивает информацией нынешних инвесторов, занятых поиском источников финансирования, деловых партнеров, поставщиков услуг, продавцов или возможностей увеличения либо расширения осуществляемых ими инвестиций.
 - Связь с поставщиками коммунальных услуг и услуг инфраструктуры. При определенных обстоятельствах инвесторам после получения разрешений и лицензий, вероятно, придется ждать не один месяц, прежде чем они смогут начать хозяйственную деятельность, поскольку еще не подведено электричество или не построена дорога. АПИ свяжется с поставщиками услуг, такими как энергораспределительные компании, поставщики услуг водоснабжения и канализации и проектно-строительные организации, если инвестор испытывает трудности в получении доступа к этим услугам.
 - Инвестиционный мониторинг. АПИ наблюдает за ходом осуществления инвестиций, обеспечивая мониторинг текущих инвестиций, потенциальных инвесторов и связанных с ними организаций с точки зрения области интересов, страны происхождения, сроков, размера

инвестиций и т. д. Оно также обеспечивает соответствующие дальнейшие шаги в работе с инвесторами.

- Базу данных об инвестиционных возможностях. Зачастую АПИ выступает в качестве центрального связующего звена при составлении базы данных об инвестиционных возможностях в режиме “онлайн”.
- Отчетность. АПИ отчитывается перед правительством, общественностью и средствами
- Информационные запросы. АПИ выполняет информационные запросы, касающиеся инвестиций, со стороны представителей СМИ, НПО, правительств иностранных государств, академических учреждений и других организаций, желающих получить сведения о прямых иностранных инвестициях.

ВСТАВКА 6.2

Продвижение инвестиций в регионы Украины в соответствии с международными стандартами

На Западной Украине применяются современные подходы к содействию инвестициям. В Ровенской области на северо-западе Украины координатором проектов ОБСЕ на Украине при сотрудничестве с местными властями создано агентство „ИнвестИнРивне“ в рамках проекта „Помощь украинским регионам со стороны координатора проектов ОБСЕ в привлечении прямых иностранных инвестиций“. В основу создания Агентства легли рекомендации комплекта методических материалов по продвижению инвестиций с перечнем примеров наиболее успешной практики, бесплатно предоставляемого Многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям – членом Группы организаций Всемирного банка. Эта модель АПИ была адаптирована таким образом, чтобы она соответствовала требованиям украинского законодательства и стимулировала сотрудничество с местными властями и другими заинтересованными сторонами в регионе в плане привлечения инвестиций и содействия его экономическому развитию.

Агентство предлагает инвесторам услуги по принципу „одного окна“. Услуги АПИ помогают им ускорить регистрацию компании и получение необходимых разрешений и лицензий на инвестиционную деятельность, необходимых для начала деятельнос-

массовой информации, сообщая им о новостях в сфере инвестиций и о состоянии деловой среды, а также статистические данные.

ти на Украине. Оно также служит координационным центром для инвесторов по таким вопросам, как изучение рынка, подготовка технико-экономических обоснований, поиск помещений и подбор персонала. Кроме того, АПИ помогает сформировать представление о Ровенской области Украины как о месте, привлекательном для инвестиций, и дает рекомендации местным властям по улучшению инвестиционного климата.

Недавно усилия Агентства были особо отмечены журналом „Файнэншл таймс“ – оно получило приз в номинации „Наиболее экономически эффективный город и регион Европы“ на объявленном журналом конкурсе „Европейские города и регионы будущего 2006/2007 года“. Агентство также вышло победителем среди стран западной части СНГ и заняло второе место среди стран Восточной Европы в категории „Регион будущего“. Ровенская область стала первым украинским регионом, выигравшим призы этого журнала.

„Перечень наград и связанное с ним признание доказывают успешность модели „ИнвестИнРивне“ и воплощаются в реальные инвестиции“, – сказал д-р Фолькер Фробарт, ответственный сотрудник по проектам ОБСЕ.

Меры по стимулированию инвестиций

Роль мер по стимулированию инвестиций: На протяжении всего настоящего Руководства акцент делается на создании недискриминационного, простого и прозрачного климата для инвестиций при общем низком уровне затрат. Отсутствие разумного управления мерами по стимулированию инвестиций может привести к созданию несбалансированной и дискриминационной деловой среды, и поэтому такие меры должны использоваться в минимальном объеме.

Тем не менее, определенные стимулы при их надлежащем применении могут ускорить рост ПИИ. В ходе подготовки настоящего Руководства ОБСЕ организовала рабочее совещание с участием экспертов по деловой среде из региона (СНГ – прим. ред.), на котором мнения относительно применения мер по стимулированию инвестиций разделились. Некоторые из присутствовавших экспертов заявили: „Если наши соседи применяют стимулы, то и нам необходимо применять стимулы“. Это соображение согласуется с точкой зрения Всемирного банка, согласно которой стимулы обычно не влияют на выбор инвесторами самого региона, например Китая или Восточной Европы, но могут повлиять на выбор внутри региона при равенстве большинства прочих факторов деловой среды. При этом все согласились с тем, что стимулы не подменяют собой улучшение делового и инвестиционного климата и что их следует рассматривать как дополнение к существующему позитивному инвестиционному климату. С учетом этого соображения ниже описаны некоторые из имеющихся в распоряжении стран потенциальных механизмов стимулирования, а также примеры наиболее успешной практики их применения.

Фискальные и финансовые методы привлечения инвестиций

Правительства предлагают фискальные или налоговые стимулы инвесторам, обычно иностранным, для того чтобы повысить привлекательность своей страны как адресата инвестиций. Наиболее распространенные фискальные стимулы включают в себя:

- снижение ставки налога на доходы корпораций;
- возможность вычитать прибыль, реинвестируемую в деятельность компании, из налога на доходы корпораций;
- налоговые каникулы или освобождение компаний от уплаты налога на доходы корпораций либо налога в фонд социального обеспечения на определенный период времени;
- возможность относить убытки, которые компания несет на ранних стадиях инвестирования, на будущие периоды;
- сниженные или нулевые обязательства по уплате социального налога при найме безработных, выпускников вузов, отставных военных и т. д.;
- освобождение от уплаты или отсрочка уплаты НДС;
- отсрочку уплаты НДС до начала осуществления хозяйственной деятельности;
- ускоренный возврат НДС;
- освобождение от уплаты или отсрочку уплаты НДС или таможенных сборов на капитальные вложения;
- вычитание стоимости или части стоимости капитальных вложений из налога на доходы корпораций;
- ускоренную амортизацию капитальных вложений;
- освобождение от налогов на передачу земель сельскохозяйственного назначения под промышленную застройку;
- гранты на инициативы по обучению, подготовке и переподготовке и созданию рабочих мест в экономически неблагополучных районах.

Выделить какие-либо наиболее эффективные меры по стимулированию инвестиций достаточно трудно. Их сравнительная эффективность зависит

от таких факторов, как вид инвестиций и отрасль, в которую они вкладываются, сроки осуществления инвестиций, относительное благосостояние страны и способность правительства управлять системой стимулов. Эстония добилась больших успехов, стимулируя реинвестирование прибыли компаниями. Хорватия привлекла ряд инвестиций при помощи налоговых каникул. В Румынии местные власти зачастую отменяют налог на передачу земель сельскохозяйственного назначения под промышленное использование для проектов, которые ведут к созданию рабочих мест и расширению налоговой базы.

Поскольку основным принципом настоящего Руководства является пропаганда более простого и недискриминационного инвестиционного климата, оно поддерживает политику ОЭСР в отношении мер по стимулированию инвестиций, которая рекомендует, чтобы стимулы были прозрачными, открытыми для иностранных и отечественных инвесторов, не привязанными к какой-либо отрасли и простыми в управлении. Стимулы следует применять в соответствии с установленными общими правилами и не предлагать их отдельным инвесторам на разовой основе. При выборе стимулов целесообразно руководствоваться следующими принципами:

- В отношении стимулов необходимо определить общую правительственную стратегию. Меры по стимулированию инвестиций следует согласовывать между различными министерствами и ведомствами. Правительствам стоит избегать „нагромождения“ стимулов. Инвесторы нередко получают множественные стимулы, которые вызывают появление бюджетного дефицита, предусматривая намного больше льгот, чем фактически необходимо для привлечения данных инвесторов.
- Стимулы должны быть прозрачными. В каждом конкретном случае правительство должно иметь возможность отслеживать эффективность применяемых стимулов и обеспечивать соблюдение компаниями законодательных норм. Правительствам также необходимо ежегодно проводить оценку экономической эффективности стимулов.

- Стимулы следует применять в течение ограниченного срока с определением четкой даты прекращения их действия. ОЭСР рекомендует утанавливать срок стимулирования не более чем на 5 лет, что само по себе достаточной большой срок. Функция стимулов заключается в том, чтобы привлечь инвесторов и помочь им на начальном этапе, а не поддерживать или субсидировать предприятия.
- Применение стимулов должно носить как можно менее дискриминационный характер. При этом возможно различное стимулирование в зависимости от размера инвестиций или выбора конкретного региона. Однако стимулы не должны различаться в зависимости от страны происхождения инвестора или конкретной отрасли промышленности.
- Все стимулы должны подлежать государственному учету, а все программы и правила стимулирования – ясно изложены на правительственных интернет-страницах и в правительственных документах, доступных для общественного пользования.

Одна из мер, применения которой следует избегать, – это предоставление продолжительных налоговых каникул. Они способны вызвать бюджетный дисбаланс и отрицательно сказаться на конкурентоспособности; кроме того, если налоговые каникулы не продлеваются по истечении объявленного срока, компании могут задуматься о переезде в менее дорогой район или заявить, что они не в состоянии продолжать свою деятельность, если аналогичные условия не сохранятся и далее.

Весьма благоразумно со стороны правительств применять такую структуру налога на доходы корпораций, которая помогает всему бизнесу и главное в которой – простота и низкие налоговые ставки, а не сложная система стимулов, направленных на сокращение налога на доходы иностранных инвесторов. Такая система трудна в управлении как для правительства, так и для коммерческих предприятий; она создает дисбалансы на рынке и открывает больше возможностей для коррупции.

В руководящих принципах ЕС среди прочих выделены следующие критерии определения мер по стимулированию иностранных инвестиций, которые могут наносить вред экономике:

- эффективный уровень налогообложения, который значительно ниже общего уровня в соответствующей стране;
- налоговые льготы исключительно для нерезидентов;
- налоговые стимулы в отношении деятельности, не связанной с внутренней экономикой и поэтому никак не влияющей на национальную налоговую базу;
- предоставление налоговых преимуществ даже в отсутствие какой-либо реальной хозяйственной деятельности;
- предоставление стимулов компаниям, входящим в многонациональную группу, у которых основания для определения прибыли отличаются от признанных международных стандартов, в частности стандартов, одобренных ОЭСР;
- отсутствие прозрачности в применении стимулов.

В целом ЕС поддерживает применение стимулов на региональной основе, а также в отношении НДС и таможенных пошлин. Широкомасштабные же национальные меры по стимулированию инвестиций, рассчитанные на привлечение многонациональных иностранных инвесторов, не поощряются. После вступления в ЕС несколько его новых членов, например, Словацкая Республика, снизили объемы стимулирования, предлагаемые инвесторам.

Полезным справочным материалом, содержащим фундаментальные принципы применения мер по стимулированию инвестиций, является «Многостороннее соглашение ОЭСР по инвестициям». Дополнительную информацию можно найти на интернет-странице ОЭСР.

Меры по привлечению инвестиций в экономически неблагополучные регионы

Применение стимулов для инвестиций в экономически неблагополучные регионы – традиционный метод экономического развития. Выделение городских промышленных зон или особых экономических зон приносит успех в тех случаях, когда качество жизни коммерческих предприятий может конкурировать с качеством жизни местных жителей. Выделение особых зон в бедных районах, не имеющих инфраструктуры, подрывает общую конкурентоспособность, давая преимущества неконкурентоспособным районам, и не является подходящим средством для их экономического развития. Никакие стимулы не будут привлекать инвесторов или новые коммерческие предприятия в районы, которые в принципе непривлекательны (вставка 6.3).

ВСТАВКА 6.3

Городские предпринимательские зоны в Соединенных Штатах Америки

В Соединенных Штатах городские предпринимательские зоны уже не одно десятилетие используются для оживления приходящих в упадок городских районов. В этих районах коммерческим предприятиям в течение определенного срока предоставляются скидки с подоходных налогов, а налог на собственность взимается с них по сниженной или нулевой ставке, чтобы побудить к инвестициям в предпринимательские зоны. В 1980-е годы город Балтимор оказался перед перспективой упадка, роста преступности и бегства коммерческих предприятий. В целях предотвращения развития этой ситуации в районах, прилегающих к центру города, где находились устаревшие фабрики и заброшенные склады, были размещены городские предпринимательские зоны. Для привлечения бизнеса в такие зоны были предложены специальные стимулы, в том числе:

- Освобождение от налога с продаж при покупке оборудования для коммерческих предприятий.

- Освобождение от налога на недвижимость на срок действия режима городской промышленной зоны.
- Снижение вкладов корпораций в подоходный налог сотрудников.

Коммерческие предприятия таким образом получали стимулы к покупке земли, инвестициям в развитие бизнеса и найму работников. Дома в жилых районах, которые были конфискованы по причинам юридического характера, заброшены, признаны непригодными для проживания по соображениям их опасности для здоровья или аварийного состояния или владельцы которых имели финансовую задолженность, были выставлены на продажу по цене 1 долл. США, при условии, что в течение определенного срока покупатель инвестирует не менее 100 тыс. долл. США в их реконструкцию и восстановление. Многие такие дома сейчас стоят более 500 тыс. долл. США.

Ключом к успеху в Балтиморе послужил тот факт, что городские предпринимательские зоны хотя и были неблагоприятными, но имели при этом целый ряд преимуществ, таких как наличие дорог и жилья, доступ к культурным учреждениям и магазинам, а также близость к Вашингтону (округ Колумбия).

Свободные и особые экономические зоны (ОЭЗ)

Вышесказанное верно и в отношении свободных зон или особых экономических зон, которые также следует создавать в районах, обеспечивающих конкурентные условия для инвесторов. Свободные зоны представляют собой специально выделенные территории, на которых инвесторам предоставляются особые льготы, обычно такие как освобождение от НДС и таможенных пошлин, однако в них могут быть предусмотрены и дополнительные льготы, например смягчение экологических стандартов или норм трудового законодательства.

Мнения об эффективности таких зон значительно расходятся. С одной стороны, предлагая льготные торговые условия для экспорта промышленных товаров, ОЭЗ могут привлекать инвестиции и иностранную валюту, увеличивать занятость и стимулировать развитие современных технологий и инфраструктуры. С другой стороны, критики утверждают, что ОЭЗ привлекают инвестиции лишь за счет применения искаженных правил игры, вместо того чтобы создавать основополагающие конкурентные условия. Они также утверждают, что эти стимулы увеличивают бремя налогоплательщиков и наносят вред экологическим стандартам и нормам трудового законодательства. Кроме того, критики полагают, что прямые и косвенные издержки, связанные с применением льгот в таких зонах, не приносят пользы остальной экономике, а напротив, ведут к образованию лишь отдельных островков процветания.

В настоящее время в 120 странах действует 3 тыс. ОЭЗ, на долю которых приходится экспорт в объеме свыше 600 млрд. долл. США и 50 млн. прямых рабочих мест. Таким образом, ясно, что свободные зоны достаточно успешно используются в ряде областей. Эффективность свободных зон опять-таки зависит от общей конкурентоспособности ОЭЗ и в частности от ее месторасположения. Если зона не имеет доступа к транспортным магистралям или трудовым ресурсам, она не сможет добиться успеха. Зона свободной торговли “Арад-Куртич” в Румынии добилась успеха благодаря своему расположению на границе с Венгрией, вблизи пограничного перехода. Это позволяет компаниям „уходить в офшор“ по другую сторону границы ЕС – в Румынию, где ниже затраты. В связи с предстоящим вступлением в ЕС Румынии пришлось скорректировать свои законы о свободных зонах. Тем не менее, вследствие удобного местоположения и развитой инфраструктуры зона “Арад” остается популярным адресатом инвестиций. Примером наиболее успешной практики управления свободной зоной может также служить “Эгейская свободная зона” (вставка 6.4).

ТЕКСТВОХ 6.4

Наиболее успешная практика развития свободных экономических зон на примере „Эгейской свободной зоны”

„Эгейская свободная зона” (ESBAS) – обширная, активная и постоянно растущая свободная экономическая зона вблизи турецкой провинции Измир, совокупный объем международной торговли которой с 1990 года превысил 17 млрд. долл. США. Это самая большая в Турции свободная экономическая зона. По итогам 2005 года журнал „FDI” назвал руководителя ESBAS „Человеком года”, а в 2004 году интернет-страница ESBAS получила от „Всемирной ассоциации свободных экономических зон” звание „Интернет-страница года”.

Как же ESBAS достигла такого успеха? Ее наиболее успешная практика включает в себя следующее:

- *Хорошо продуманное местоположение.* Благодаря близости к Измиру, третьему по величине городу Турции, зона отличается превосходным качеством жизни, имеет большое предложение рабочей силы, обладает растущей экономикой и располагает вблизи порта, ориентированного на экспорт.
- *Дорожно-транспортная планировка.* ESBAS находится всего в 20 минутах [езды] от порта и 10 минутах от аэропорта; кроме того, через саму зону

„проложена первоклассная сеть дорог”.

- *Инфраструктура и услуги.* Коммерческие предприятия имеют возможность выбирать участки с готовой инфраструктурой либо готовые фабрики. В зоне гордятся тем, что могут предоставить объекты, построенные „под ключ” в соответствии с американскими или западноевропейскими стандартами.
- *Минимум бюрократической волокиты.* ESBAS облегчает деятельность инвесторов в зоне и помогает им в получении разрешений и лицензий. Действующие здесь законы и правила также позволяют свободно перемещать выручку и доходы.
- *Разумное управление мерами по стимулированию инвестиций.* Зона освобождена от таможенных пошлин до 2009 года или до момента вступления Турции в Европейский союз – в зависимости от того, что произойдет раньше. Таким образом, Эгейская свободная зона предлагает привлекательные стимулы, ограничивая в то же время их применение и срок действия.

Промышленные парки

Промышленный парк можно определить как участок земли, отведенный для промышленного использования и развития. Промышленные парки или зоны имеют три основные модели собственности:

- государственное владение и государственное управление промышленным парком;
- частное владение и частное управление промышленным парком;
- государственно-частные партнерства либо совместные предприятия, создаваемые государством совместно с частным сектором в рамках промышленного парка.

Территории промышленных парков в боль-

шинстве случаев находятся в районах с хорошо развитой инфраструктурой связи и транспорта, доступом к электроэнергии и наличием рабочей силы. Хотя промышленные парки могут иметь множество названий – промышленные зоны, зоны обработки продукции на экспорт, бизнес-парки, парки высоких технологий, зоны промышленного развития и экоиндустриальные парки, – их объединяют две отличительные особенности. Во-первых, в них размещается ряд фирм, находящихся в непосредственной близости друг от друга в границах отведенного для этой цели общего участка земли и совместно пользующихся услугами инфраструктуры, коммунальных служб, пожарной охраны и службы безопасности, а также объектов общего пользования. Кроме того, промышленные парки имеют общую административную структуру, осуществляющую управление деятельностью парка.

Промышленные парки, действующие в соответствии с международными стандартами, обычно предлагают своим резидентам следующие условия:

- рыночные цены на обслуживаемые промышленные земли, предлагаемые либо в аренду, либо на продажу;
- доступ к трудовым ресурсам из соседних больших и малых городов;
- транспортные связи с такими важными точками, как городские территории, аэропорты, железнодорожные вокзалы, морские порты и контейнерные терминалы;
- эффективную телекоммуникационную сеть, предлагающую услуги телефонной связи, Интернета и других передовых средств связи;
- профессионально спроектированные участки, которые полностью оснащены дорогами, дренажными и канализационными системами, электроэнергией и водоснабжением;
- хорошие подъездные пути к промышленным паркам, дающие возможность эффективно организовать логистику;
- административные здания, включая административный офис или центр промышленного парка, организацию общественного транспорта, включая автобусные остановки и автостоянки, а также приятное ландшафтное оформление, включая озелененные участки;
- быстрое оформление допуска на территорию парка и разрешений, необходимых для начала деятельности;
- одинаковое отношение ко всем резидентам при отсутствии дискриминации отечественных инвесторов в пользу иностранных и наоборот.

Достоинство промышленных парков состоит в том, что они позволяют ускорить внедрение инвестиционного проекта или начало коммерческой деятельности МСП. Вне промышленных парков предприятиям приходится нести следующую дополнительную нагрузку:

- подавать заявки на оформление земли в собственность и платить за ее приобретение;
- готовить участки к строительству: засыпать, ровнять и утрамбовывать землю;
- вносить дополнительную оплату за получение доступа к коммунальным услугам;
- строить собственные сооружения для обработки отходов;

ВСТАВКА 6.5

Пример общественно-частного партнерства в развитии промышленных зон в г. Нью-Йорк

Для защиты и расширения своей промышленной базы Нью-Йорк имеет программу, в соответствии с которой конкретные районы определены как „промышленно-деловые зоны“. Принадлежащая городу земля, в том числе свободные участки и участки, конфискованные за неуплату налогов, сохраняются для промышленного развития, включая их использование под промышленные парки.

Для осуществления этой программы в Нью-Йорке создано Управление по делам промышленных и производственных предприятий, которое контролирует и координирует реализацию промышленной политики и предоставление услуг промышленным и производственным предприятиям. Для надзора и руководства деятельностью Управления создан Промышленно-производственный деловой совет. Совет представляет собой общественно-частное партнерство, назначаемое мэром с целью выработки рекомендаций городским властям по вопросам промышленной политики и развития стратегического отношения к оценке потребностей городского промышленного сектора. В состав Совета входит до 15 членов, представляющих интересы самых разных промышленных кругов. Среди них – представители местных промышленных корпораций, лидеры бизнес-сообщества, представители научно-исследовательских и академических кругов и представители интересов компаний, работающих на рынке недвижимости. Совет генерирует творческие идеи, касающиеся оптимальных путей разработки промышленной политики (включая содействие созданию промышленных парков), поддерживает постоянный диалог между всеми заинтересованными сторонами и привлекает общественное внимание к данной проблематике.

Источник: Проект АМР США „Содействие вступлению Украины в ВТО и привлечению инвестиций“.

- обеспечивать доступ и подъезды к участкам;
- нанимать посредников и консультантов для соблюдения бюрократических формальностей, связанных с получением разрешений от местных властей;
- обходиться без коллективно используемых ресурсов, которыми они иначе располагали бы в промышленном парке.

Поскольку пользование этими услугами носит совместный характер, общие эксплуатационные расходы в промышленных парках часто становятся ниже рыночных, что обуславливает положительный эффект для развития целых кластеров МСП. Хорошо организованные промышленные парки способны помочь коммерческим предприятиям в получении разрешений и лицензий, соблюдении стандартов и норм, а также обеспечении доступа к коммунальным услугам. Более того, их успешная деятельность может привести к повышению экономической конкурентоспособности, привлекая многонациональные компании и подстегивая развитие МСП, что, в свою очередь, способствует улучшению деловой среды. Следует подчеркнуть, что промышленные парки не являются заменой для общей благоприятной деловой среды. Однако привлечение первоклассных компаний нередко ведет к повышению общего качества делового климата, что подтверждается опытом таких стран, как Словакия, Румыния и Болгария, и помогает странам понять значение улучшений в деловой среде.

Существует множество примеров наиболее успешной практики в промышленных парках – как в частных, так и в государственных. Вот три ключевых фактора успеха, независимо от того, являются ли парки частными или государственными:

- *Местоположение.* Золотое правило недвижимости – „место, место и еще раз место“ – относится и к развитию промышленных парков. При неудачном выборе местоположения промышленный парк не сможет привлечь достаточное число производственных фирм. Соответствующие критерии включают в себя:
 - Близость к железнодорожному узлу, аэропорту, морскому или речному порту либо сети автодорог. Транспортная связь с бли-

ВСТАВКА 6.6

Индустриальные парки в Чешской Республике и в Венгрии

Чешская Республика и Венгрия являются примерами стран, которые добились успеха в промышленном развитии посредством создания индустриальных парков. В Чешской Республике финансируемые государством индустриальные парки работают рука об руку с частными. По сообщениям министерства торговли и агентства „ЧехИнвест“, в стране существует более 84 индустриальных зон. В 2004 году инвесторы заняли 70 процентов земель, выделенных и подготовленных для промышленного использования. Согласно имеющимся оценкам, в Чешской Республике на каждую крону, инвестированную в развитие и строительство государственных индустриальных парков, частные компании инвестируют в среднем 36 крон на создание новых производственных объектов на территории этих парков. Венгрия предлагает весьма широкий спектр индустриальных парков: инвесторы имеют возможность выбирать среди более чем 160 действующих парков в зависимости от направления своей деятельности. На долю индустриальных парков Венгрии приходится 40 процентов промышленного экспорта и 25 процентов объема промышленного производства. Производительность в промышленных парках на 70 процентов выше среднего показателя по стране и лишь на 15 процентов ниже среднего показателя для стран ЕС.

жайшим городом должна быть быстрой, недорогой и надежной.

- Наличие недорогой и квалифицированной рабочей силы.

- *Услуги инфраструктуры.* Для деятельности производственных фирм необходимы различные ресурсы, включая электроэнергию, телефонную связь, Интернет, водоснабжение и транспорт. Стабильность, высокое качество и низкая стоимость коммунальных услуг имеют большое значение для инвестора.

- *Руководство.* Руководство должно быть профессиональным, иметь опыт управления деятельностью промышленных парков и быть ориентированным на потребности резидентов, рассматривая эти потребности как свой главный приоритет.

В качестве интересных примеров инновационных методов в организации индустриальных парков, которые могут использовать другие правительства можно привести Промышленный парк „Плоешти“ в Румынии и Бизнес-парк „Беочин“ в Сербии.

Промышленные парки могут способствовать привлечению ПИИ и служить для размещения

МСП, однако их следует рассматривать как ответ на потребности рынка и как один из шагов в построении прочной промышленной базы страны. Промышленные парки не должны подменять собой стратегические меры по улучшению делового климата и развитию предпринимательства. Более того, индустриальные парки могут помочь только тем коммерческим предприятиям, которые способны воспользоваться своими преимуществами должным образом. Значительной доле коммерческих предприятий развитие промышленных парков не поможет. В конечном счете, промышленные парки представляют собой предприятия, а не политику или программу. *Хотя они представляют безусловную ценность для местных сообществ и помогают стимулировать экономическое развитие,*

ВСТАВКА 6.7

Промышленные парки в Румынии и Сербии

Промышленный парк „Плоешти“ – территория, где ранее использовавшиеся участки сочетаются с участками под новую застройку, – расположен в городе Плоешти, в 56 километрах к северу от Бухареста. Международный аэропорт находится между Плоешти и Бухарестом. Таким образом, парк обеспечивает близость к аэропорту и столице при более низких, чем в Бухаресте, ценах. Ранее этот промышленный парк являлся территорией оборонного предприятия, которую правительство передало местным муниципальным и окружным властям. Застройщики парка добавили к территории оборонного предприятия ряд неосвоенных смежных земельных участков, что позволило руководству парка предложить для новой застройки как уже существующие объекты, так и землю. Правительство Румынии предлагает такие стимулы, как снижение налога на прибыль в размере до 20 процентов от суммарных инвестиций в инфраструктуру, отсрочку уплаты НДС, а также специальные стимулы, применяемые по договоренности с местными властями на индивидуальной основе. Некоторые компании, например „Ядзаки“ и „Джонсон контролс“, уже создали в парке свои объекты.

Бизнес-парк „Беочин“ – проект корпоративной социальной ответственности, инициированный компанией „Лафарж – Сербия и Черногория“. Бизнес-парк представляет собой некоммерческий проект,

и все связанные с ним преимущества, в том числе менее дорогая земля и пользование коммунальными услугами совместно с компанией „Лафарж“, передаются непосредственно инвестору. Проект пользуется значительной поддержкой со стороны государства. Министерство международных экономических отношений непосредственно поддерживает инвесторов в получении всех необходимых разрешений. Расположенный в наиболее развитом деловом районе Сербии – в крае Воеводина (в 20 километрах от Нови-Сада, 100 километрах от Белграда, 30 километрах от хорватской, 120 километрах от венгерской и в 100 километрах от румынской границы), бизнес-парк обеспечивает прямой доступ к высококвалифицированной дешевой рабочей силе. Каких-либо дополнительных стимулов помимо тех, которые предоставляются всем инвесторам в стране, не предлагается. Бывшее государственное сообщество Сербия и Черногория применяет налог на доходы корпораций по самой низкой в Восточной Европе ставке (всего 10 процентов). Привлекательность парку придает наличие земли для промышленного использования, ускоренные процедуры регистрации и получения разрешений для начала деятельности, качество инфраструктуры и коммунальных услуг, а также удобство месторасположения. Три международных инвестора – „Лафарж“, „Асамер“ и „Витерсдорф“ – уже создали свои объекты в Бизнес-парке „Беочин“.

крайне важно не возлагать на них ответственность за достижение общих целей развития национальной экономики.

Инвестиционные гарантии и страхование от политических рисков

В определенных ситуациях компании, проанализировав перспективы инвестиционных проектов и выяснив, что их доходность является приемлемой и что они в состоянии финансировать эти проекты, могут, тем не менее, прийти к выводу, что инвестиционный климат и политическая обстановка в стране представляют слишком большой риск для их инвестиций. С целью содействия инвестициям в таких обстоятельствах страны предоставляют так называемые „суверенные гарантии“. Суверенная гарантия означает, что правительство берет на себя финансовое обязательство перед инвестором компенсировать его потери и невыплаченные задолженности, возникшие в результате изменений политической или правовой ситуации, а в некоторых случаях – и изменений экономической ситуации в стране. Общественные беспорядки, экономический кризис, дестабилизирующие перестановки в правительстве, принудительная экспроприация собственности со стороны правительства и нарушение условий контракта – вот события, которые препятствуют осуществлению инвестиций и могут потребовать предоставления государственных гарантий. Цель подобных гарантий – не в том, чтобы защитить инвесторов от сомнительных деловых предложений, а в том, чтобы помочь им реализовать разумные деловые предложения в непредсказуемых условиях.

Многие инвесторы не хотят принимать суверенные гарантии от правительств стран с неблагоприятным инвестиционным климатом и нестабильной политической обстановкой. Вместо этого инвестор будет стремиться либо получить гарантии от третьих лиц, либо приобрести полис страхования от политических рисков. В подобных обстоятельствах гарант – третье лицо, каковым обычно является банк развития, предлагает гарантию, не

зависимую от суверенного правительства или выступающую в качестве дополнительной гарантии к государственной гарантии.

ЕБРР и Всемирный банк предоставляют инвесторам гарантии при осуществлении проектов в странах ОБСЕ с развивающейся и переходной экономикой. В настоящее время программа гарантий Всемирного банка фактически недоиспользуется, и Банк приглашает дополнительных участников. Центром внимания многих гарантийных программ являются инфраструктурные и промышленные проекты, однако существуют возможности и в других областях. В 2003 году, например, один из узбекских банков предоставил швейцарской фирме „Нестле“ заем в размере 2,5 млн. евро на расширение ее бизнеса. ЕБРР предоставил банку гарантию, чтобы защитить его от любого несоблюдения условий сделки. Гарантии имеют свою цену – инвестора взыскивают определенный процент от гарантируемой суммы, обычно в разумных пределах – от одного до нескольких процентов. И все же использование гарантий приводит к повышению стоимости инвестиций, лишняя раз подтверждая тот принцип, что благоприятный деловой климат снижает затраты на организацию производства.

Страхование от политических рисков представляет собой продукт, который инвесторы приобретают для страхования будущих проектов от потерь, связанных со следующими обстоятельствами:

- ограничения на перевод валюты;
- экспроприацией собственности;
- военными действиями и гражданскими беспорядками;
- нарушениями условий контракта.

Страхование от политических рисков также увеличивает стоимость проекта, однако если инвестор ищет внешние источники финансирования, страхование от политических рисков позволит ему в некоторых случаях получить финансирование на более благоприятных условиях, поскольку риск проекта при этом снижается. Два крупнейших агентства развития, предлагающие программы страхования от политических рисков – это Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА) и Корпорация зарубежных частных ин-

Деятельность МИГА в Москве

МИГА предоставило 56,4 млн. долл. США для покрытия расходов на строительство первой российской частной станции водоочистки в ближнем Подмоскowie. Проект, предназначенный для удовлетворения растущей потребности города в водоснабжении, предусматривает строительство новой станции водоочистки, которая позволит увеличить объем снабжения Москвы питьевой водой на 4 процента. Строительство, начавшееся в сентябре 2003 года, ведется в сотрудничестве с частным предприятием по схеме „строительство – владение – эксплуатация – передача“ (СВЭП) в рамках концессии

сроком на 13,5 лет. Вода из Москвы-реки будет направляться на станцию водоочистки, где она будет подвергнута фильтрации при помощи современных технологий. Агентствам по продвижению инвестиций рекомендуется подробно ознакомиться с тем, какие финансовые ресурсы могут им предоставить Европейский инвестиционный банк, ЕБРР, Международная финансовая корпорация (МФК), МИГА, Всемирный банк, Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК), Агентство Соединенных Штатов по торговле и развитию и другие организации.

Выводы и рекомендации

Страны, стремящиеся привлечь значительные ПИИ, должны принимать меры по продвижению инвестиций. Продвижение инвестиций сочетает в себе разработку благоприятной инвестиционной политики, создание положительного образа страны в глазах потенциальных инвесторов, осуществление целевого привлечения ПИИ путем идентификации перспективных иностранных компаний и предоставления услуг инвесторам. Среди государств – участников ОБСЕ успешными примерами того, какими методами можно „добиться благосклонности“ инвесторов, являются Чешская Республика, Ирландия и государства Балтии.

В конечном счете, чем более благоприятен инвестиционный климат в стране, тем более привлекательные деловые предложения он позволяет представить инвесторам. Меры по стимулированию инвестиций не заменяют благоприятного делового климата и должны использоваться как дополнение к мерам по совершенствованию делового климата. Правительствам следует остерегаться „нагромождения“ стимулов и преференций и тщательно понимать и оценивать их последствия для бюджета. В противном случае они рискуют столкнуться с коррупцией и получением низких финансовых показателей. Применение стимулов должно быть свободно от дискриминации, и они должны быть в равной мере доступны как для иностранных, так и для отечественных фирм.

В число рекомендуемых методов по привлечению инвестиций, основанных на наиболее успешной практике, входят:

Продвижение инвестиций

- Улучшение работы агентств по продвижению инвестиций: со стратегическими и оперативными методами наиболее успешной практики можно ознакомиться на примере работы ведущих АПИ, таких как “Агентство промышленного развития Ирландии” и „ЧехИнвест“. АПИ рекомендуется установить связи с такими организациями, как МИГА и “Всемирная ассоциация агентств по продвижению инвестиций” (WAIPA).
- Разработка целевых кампаний по продвижению инвестиций: страны должны уметь представлять наиболее вероятным инвесторам в наиболее выгодном свете конкурентоспособные стороны своей экономики – самые динамичные отрасли и активно развивающиеся регионы.

Меры по стимулированию инвестиций

- Общий низкий уровень налогообложения и менее сложная налоговая система лучше, чем сложная система налоговых стимулов, предоставляемых в зависимости от страны происхождения инвестора или отрасли промышленности, которую он представляет.
- Налоговые стимулы следует предоставлять сроком не более чем на 5 лет.
- Особые экономические зоны, такие как свободные зоны или экспортные зоны, следует располагать в привлекательных для инвесторов районах, а не на малопривлекательных депрессивных территориях, которые снижают конкурентоспособность предназначенного для инвестиций района.

Промышленные парки

- Промышленные парки являются одной из ответных мер на потребности рынка, а не инструментом национального экономического развития. Тем не менее, промышленные парки существуют почти во всех странах с процветающей рыночной экономикой. Государство должно обеспечить застройщикам частных парков наличие земли по разумной цене и развивать государственные парки, которые удовлетворяют потребности инвесторов и не ущемляют интересы частного сектора в развитии его собственных промышленных парков.

ЛИТЕРАТУРА

МИГА: <www.miga.org>

“Центр содействия ПИИ”: <www.fdipromotion.com>

“Всемирная ассоциация агентств по продвижению инвестиций”: <www.waipa.org>

“Инвестиционное соглашение ОЭСР”: <www.investmentcompact.org>

Инвестиционный отдел ОЭСР: <www.oecd.org/topic/0,2686,en_2649_34529562_1_1_1_1_34529562,00.html>

Отдел ЮНИДО по продвижению инвестиций и развитию технологий: <www.unido.org/doc/18264>

Отдел ЮНКТАД по прямым иностранным инвестициям:

<www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=1>

“Всемирная конвенция о свободных зонах”: <www.freezones.org>

ПРИМЕЧАНИЯ

1 “Do the Benefits of Special Economic Zones Outweigh the Costs?” („Перевешивают ли выгоды от создания особых экономических зон затраты на их создание?“), дискуссия в режиме “онлайн”,
<<http://rru.worldbank.org/Discussions/Topics/Topic40.aspx>>

Глава 7

Развитие малого и среднего предпринимательства



ОБСЕ | Хелен Сантьяго Финк

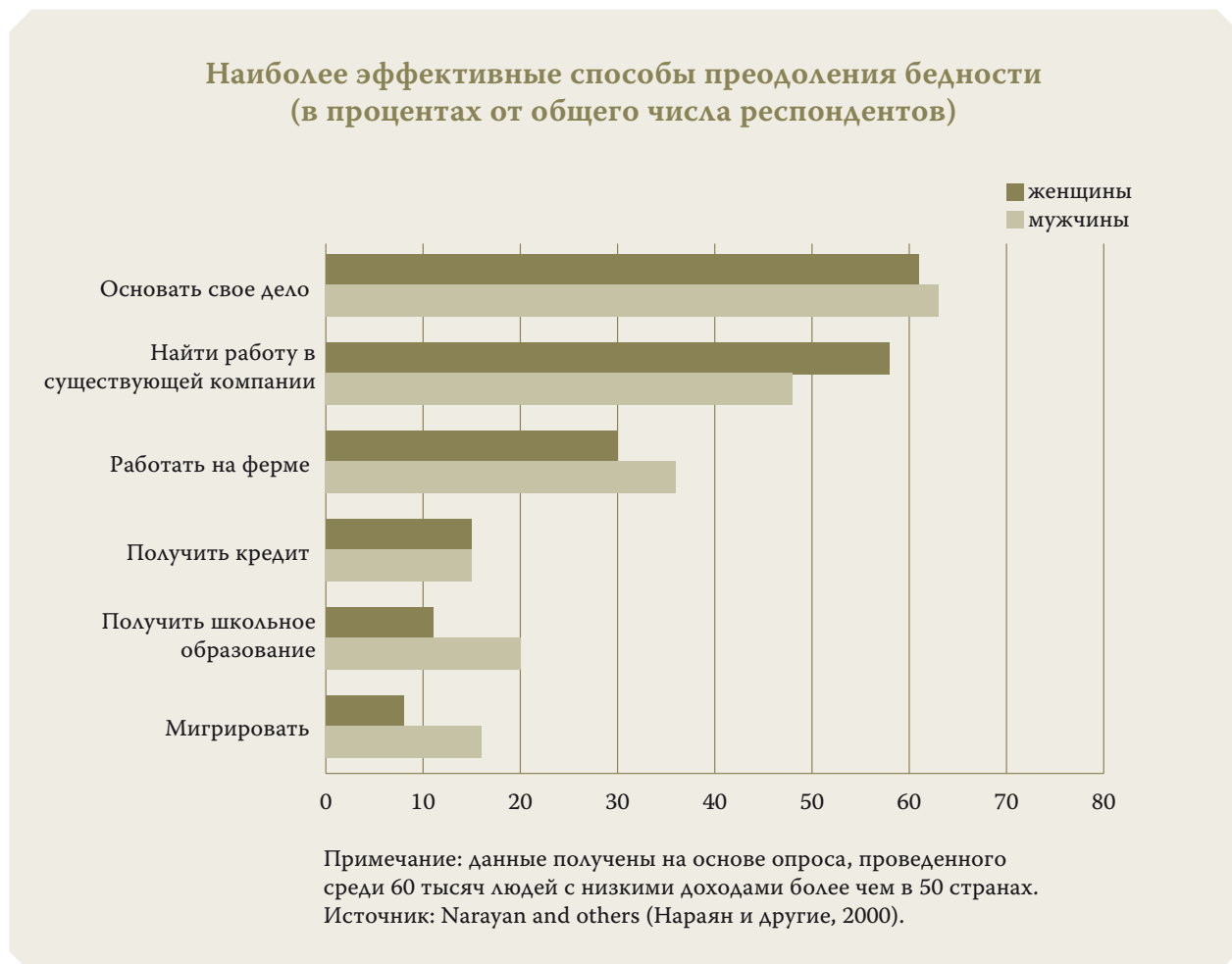
Рост малых и средних предприятий (МСП) – это ключевой компонент экономического развития. Сектор МСП является важным источником занятости и инноваций. МСП способствуют динамичному экономическому росту и развитию конкуренции. В настоящей главе особое внимание уделяется той роли, которую МСП играют в социально-экономическом развитии государств – участников ОБСЕ, и подчеркивается важность благоприятного делового и инвестиционного климата для успешного развития данного сектора. В этой главе также рассматривается, как конкретные меры правительства в области обеспечения доступа к финансированию, образованию и поддержке предприятий могут стимулировать развитие сектора МСП, не приводя при этом к рыночным диспропорциям.

Важность развития МСП

Рост МСП – это ключевой компонент экономического развития. МСП составляют более 90 процентов от общего числа предприятий и обычно являются главным источником создания новых рабочих мест в странах с развивающейся и переходной экономикой, часто обеспечивая 60 и более процентов занятости. Подавляющее большинство компаний в мире имеют штат численностью менее 100 человек. Согласно исследованию, проведенному среди 60 тысяч жителей более чем в 50 странах, открытие своего дела рассматривается как наиболее эффективный способ избежать бедности (рисунок 7.1).

Развитие новых предприятий приводит к появлению новых рабочих мест, увеличению числа налогоплательщиков, созданию новых продуктов и услуг на местном, региональном и глобальном рынках. „МСП являются источником занятости, конкуренции, экономического динамизма и инновационной деятельности; они стимулируют дух предпринимательства и способствуют эффективному распределению знаний и навыков на рынке труда. Обладая более широким географическим охватом по сравнению с крупными компаниями, МСП также способствуют более справедливому распределению доходов“¹.

РИСУНОК 7.1



Влияние МСП на развитие экономики

В таблице 7.1 показана ключевая роль, которую сектор МСП играет в экономике развитых стран.

МСП вносят основной вклад в рост ВВП и обеспечение занятости населения во многих крупнейших развитых странах мира, таких как США, Япония, Германия, Франция, Италия и Соединенное Королевство.

ТАБЛИЦА 7.1

Ключевые показатели развития МСП в развитых странах

Показатели	США	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Соединенное Королевство
Вклад МСП в рост ВВП	52%	43%	52%	57%	50%	55%	52%
Вклад МСП в обеспечение занятости	50%	47%	70%	70%	57%	71%	56%
МСП в процентах от общего числа компаний	98%	99,8%	99%	99%	98%	99%	99%

Источник: Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий, март 2004 г.

В странах с развивающейся и переходной экономикой сектор МСП развивается менее динамично, как и их вклад в ВВП и обеспечение занятости. В странах, где переход к рыночной экономике осуществляется медленными темпами, МСП демонстрируют наиболее низкие показатели по доле в ВВП на душу населения (28 процентов) и в общей занятости (29 процентов) (таблица 7.2). Согласно экспертным оценкам, вклад сектора МСП в развитие экономики, создание рабочих мест и обеспечение безопасности станет значимым, «если доля [официально зарегистрированных] малых пред-

приятий в занятости и создании добавочной стоимости превысит пороговый уровень, составляющий примерно 40 процентов. В этом случае вновь создаваемые предприятия смогут освоить ресурсы, высвобождаемые «старым» сектором, и внести свой вклад в обеспечение устойчивого роста экономики. Недостаточно иметь лишь небольшое количество высокопродуктивных малых предприятий. Без быстрого увеличения доли в общей занятости малый бизнес не сможет достичь критической массы, необходимой для обеспечения совокупного экономического развития»⁴².

ТАБЛИЦА 7.2

Средний показатель развития МСП в странах с переходной экономикой

Показатель	Передовые страны с развивающимся рынком	Страны с быстрыми темпами перехода к рыночной экономике	Страны на промежуточной стадии перехода к рыночной экономике	Страны с медленными темпами перехода к рыночной экономике
Доля частного сектора в экономике (%)	65,9	67,5	64,0	46,9
Доля сектора МСП в ВВП (%)	51,9	46,5	40,0	27,9
Доля работников МСП в общей занятости (%)	63,1	41,8	35,9	29,2
ВВП на душу населения, долл. США	5,758	2,882	1,368	877
Доля МСП в ВВП, долл. США на душу населения	1,354	436	158	33
Индекс развития МСП	0,22	0,13	0,10	0,038

Источники: база данных Группы по координации оперативной деятельности Экономической комиссии ООН для Европы (Женева, 2004 г.); доклады ЕБРР о странах с переходной экономикой; национальные координационные центры по развитию МСП.

Ослабление влияния МСП в связи с существованием неформальной экономики

Масштабы и привлекательность „неформальной экономики“ по сравнению с „формальной экономикой“ снижают влияние МСП на экономику.

На рисунке 7.2 представлена ситуация в странах с низким уровнем доходов, где занятость и объем производства в неформальном секторе выше, чем в формальном секторе МСП. Меры по переводу экономической деятельности из неформального сектора в сферу легитимного предпринимательства являются крайне важными для экономического развития.

РИСУНОК 7.2



Занятость на предприятиях, действующих в рамках закона, обеспечивает право на получение пенсии, охрану труда и льготное медицинское обслуживание для большего числа работающих; это в первую очередь касается женщин и молодежи, которые составляют три четверти наемных работников, занятых в неформальном секторе. ОБСЕ предпринимает активные усилия по содействию молодежи в создании законного бизнеса в странах Юго-

Восточной Европы и бывшего Советского Союза, осуществляя Программу поддержки молодежного предпринимательства (YES). Это способствует лучшему пониманию рыночных принципов со стороны молодежи и стимулирует рост частного сектора. Наконец, увеличение занятости в формальном секторе экономики укрепляет финансовую устойчивость социальных льгот в результате роста налоговых поступлений.

Реализация потенциала МСП посредством улучшения делового климата

Сектор МСП имеет огромный потенциал для содействия экономическому росту, созданию рабочих мест и снижению уровня бедности. Новые предприятия, будь то создаваемые высокотехнологичные предприятия в Силиконовой долине США или малые текстильные предприятия в Бангладеш или Африке, – имеют высокий потенциал трансформации. Тем не менее, для реализации этого потенциала предприниматели должны быть мотивированными к созданию предприятий в формальном секторе, а их предприятия должны быть жизнеспособными. Благоприятный деловой климат является самым важным фактором, способным убедить предпринимателей работать на законных основаниях и помочь им выжить. Если барьеры на пути бизнеса перевешивают потенциальные преимущества, предприниматели будут слабо заинтересованы в выходе из неформального сектора экономики. Даже в наиболее благоприятной деловой среде большинство начинаний кончаются неудачей. Неблагоприятный же климат, при котором преобладают высокие налоги, коррупция и бюрократический произвол, еще больше снижает шансы на успех развития МСП.

В своих ответах на вопросник к настоящему Руководству, респонденты среди прочих чаще всего называли следующие факторы, сдерживающие развитие МСП:

- избыточное и противоречивое регулирование предпринимательской деятельности;

- обременительные процедуры административно-правового регулирования (регистрация, лицензирование, налогообложение и т. п.)
- коррупция;
- проблемы в исполнении контрактов и разрешении споров.

Эти препятствия на пути развития предпринимательства аналогичны тем, которые указываются в вопроснике в отношении ПИИ. Согласно вопроснику, развитию МСП мешает следующее:

- отсутствие первоначального капитала и капитала для развития;
- высокие налоги;
- ограниченный доступ к активам;
- отсутствие управленческих навыков.

Результаты вопросника согласуются с данными, полученными в ходе обследований сектора МСП, которые регулярно проводятся в 27 странах с переходной экономикой международными агентствами развития (ФИАС, МФК и ЕБРР) и национальными исследовательскими институтами. На рисунке 7.3 представлены шесть необходимых компонентов, которые должны быть доступны для МСП, чтобы они имели наилучшие шансы на выживание. Правительства не обязаны оказывать прямую поддержку частным предприятиям, но они несут ответственность за создание благоприятной среды для вновь возникающих предприятий. Меры по облегчению доступа к рынкам, финансовым ресурсам, образованию, земле, технологиям и службам поддержки обеспечат выживание и рост конкурентоспособных предприятий в условиях свободного рынка.

РИСУНОК 7.3



Формирование благоприятных политических условий для МСП

В 2003 году государства – участники ОБСЕ одобрили “Стратегический документ ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды”. В частности, они приняли обязательства по развитию благоприятной деловой среды и содействию МСП: „Надлежащее управление подразумевает создание экономической, институциональной и законодательной базы, обеспечивающей процветание бизнеса и растущую уверенность инвесторов. Для этого необходимо принятие и вступление в силу благоприятного для бизнеса законодательства, которое обеспечивает стимулы и защиту для частной собственности, формулирует четкие правила экономической деятельности и упорядочивает процедуры, нормы и правила. Мы полны решимости создать четкую правовую и институциональную базу, способствующую развитию бизнеса, в том числе МСП, и росту инвестиций”⁴³.

В июне 2000 года главы государств и правительств стран – членов Европейского союза приняли “Европейскую хартию о малых предприятиях”⁴⁴ в целях сти-

мулирования предпринимательской деятельности и улучшения делового климата для малого бизнеса.

Принимая “Европейскую хартию”, главы государств и правительств обязались проводить работу в следующих десяти ключевых направлениях:

- образование и профессиональная подготовка для предпринимателей;
- удешевление и ускорение процедуры создания новых предприятий;
- совершенствование законодательства и регулирования;
- обеспечение доступности квалифицированной рабочей силы;
- улучшение доступа МСП к интернет-услугам;
- извлечение дополнительных преимуществ из существования единого рынка;
- совершенствование налогового и финансового регулирования;
- укрепление технологического потенциала малых предприятий;
- создание эффективных моделей электронного бизнеса и обеспечение качественной поддержки малых предприятий;
- обеспечение более широкого и более эффективного представления интересов МСП на уровне ЕС и на национальном уровне.

Преимущества хартий, разработанных для МСП, очевидны не только для стран – членов ЕС. В 2003 году “Европейская хартия для малых предприятий” была также ратифицирована западнобалканскими странами и Республикой Молдова. Приверженность курсу ЕС на оказание поддержки МСП позволила этим странам упорядочить свою политику и систему национальных мер по развитию сек-

тора МСП и проводить оценку результатов ежегодной работы в этой области на основе четких ориентиров и показателей. Торгово-промышленные палаты в странах СНГ также предприняли шаги по созданию единой системы критериев для оценки опыта развития МСП и стандартизации понятий и мер поддержки в секторе МСП.

ВСТАВКА 7.1

Политика в сфере развития МСП в Казахстане

В своем ежегодном послании к нации от 18 февраля 2005 года под названием „Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации“ Президент Казахстана охарактеризовал философию развития МСП в стране следующим образом:

“Мы должны выстроить принципиально новую идеологию развития малого и среднего предпринимательства. Мы должны создать благоприятные условия для реализации инициатив предпринимательской среды... Пора, наконец, от слов перейти к делу и закончить работу по передаче непрофильных функций госпредприятий и мегахолдингов, прежде всего крупных государственных компаний и монополий, малому и среднему бизнесу. Мы этим откроем бизнесу новое дыхание”.

Особого внимания заслуживают слова Президента о необходимости выстраивания партнерских отношений между правительством и частным сектором,

а также его призыв к правительству создать благоприятные условия для развития МСП. В 2006 году Казахстан принял новый закон „О частном предпринимательстве“, который заменил предыдущие законы и упорядочил правила, регулирующие деятельность МСП.

По данным вопросника к настоящему Руководству, в Казахстане были успешно реализованы шесть государственных программ развития МСП. Реализация программ способствовала „устойчивому развитию сектора МСП, увеличению доли МСП в приоритетных отраслях экономики, созданию рабочих мест, развитию реальной конкурентной среды, улучшению правовой защиты МСП, облегчению доступа к кредитным и финансовым ресурсам, развитию обучения предпринимательской деятельности и расширению доступа МСП к информационным ресурсам“.

Снижение административно-правового давления на МСП

Неблагоприятный деловой климат в большей мере сказывается на МСП, чем на крупных предприятиях, поскольку МСП, как правило, обладают меньшими возможностями для политического влияния и недостаточными ресурсами для успеш-

ного ведения судебных тяжб и выполнения всех необходимых нормативов и требований. Как показало исследование, проведенное в 11 странах ОЭСР, административные затраты в расчете на одного работника на малых предприятиях более чем в пять раз превышают этот же показатель на крупных предприятиях (рисунок 7.4)⁵. Малые фирмы не обладают необходимым масштабом операций, который позволил бы им сократить административные издержки на одного работника.

РИСУНОК 7.4



Меры по устранению специфических барьеров на пути развития МСП

Многие из ограничений, затрагивающих иностранных инвесторов и крупные компании (подробнее см. главу 4 „Мероприятия и политика правительства, направленные на совершенствование делового климата“), в равной степени относятся и к МСП. С помощью АМР США, ЕС и других организаций многие страны предпринимают шаги по снижению ограничений для бизнеса. Из них два основных фактора, сдерживающих развитие МСП – это процесс регистрации предприятия и государственные проверки. Для сравнения - если крупная корпорация инвестирует 50 млн. евро на создание предприятия, планирование и строительство которого занимает 2 года, то затраты, связанные с 30-дневным сроком регистрации и 50 тыс. евро в качестве вознаграждения консультантам и юристам, кажутся относительно низкими. Для малых, особенно начинающих, предприятий высокие регистрационные затраты и бюрократические проволочки могут быть фатальными.

Регистрация предприятия. Для создания микробизнеса особенно важным является своевременный выход на рынок. Время, которое требуется для регистрации предприятия, обычно служит хорошим показателем качества деловой среды. В наиболее развитых странах регистрация предприятия осуществляется в течение одного дня, в то время как в других странах она может занять несколько месяцев. Наиболее эффективный способ ускорить регистрацию предприятия предлагает принцип „одного окна“. В этом случае владелец предприятия должен представить все документы, необходимые для регистрации, только по одному адресу. За последнее время власти Украины достигли успехов в эксперименте по применению данного принципа. Закон Украины „О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей“, принятый в 2004 году, максимально упрощает процедуру регистрации. Предприниматели теперь не должны лично обращаться в шесть различных государственных инстанций. Согласно новому закону, взаимодействие предпринимателя с государственными чиновниками сведено к минимуму: он должен один раз встретиться с государственным регистратором, который

принимает заявки и выполняет все процедуры регистрации и оформления необходимой документации. Этот подход снял важные проблемы регистрации и позволил сократить срок регистрации до четырех дней⁶. В то же время оформление „в одном окне“ не исключает бюрократических проволочек: одно окно не поможет предприятиям в том случае, когда процесс регистрации все еще занимает много времени и не является прозрачным.

Государственное инспектирование. Избыточные проверки являются высокочрезмерным и отнимающим много времени мероприятием для МСП по сравнению с более крупным бизнесом. Как правило, малым и средним предприятиям труднее справиться с потерей производительности труда во время проведения финансовых проверок или инспекций. У них нет возможности содержать многочисленный штат сотрудников финансовой и юридической служб или административный персонал для оказания содействия инспекторам. Обычно сами предприниматели и их ключевые сотрудники, в дополнение к их основной деятельности, вынуждены заниматься работой по соблюдению многочисленных требований, предъявляемых налоговыми, санитарно-эпидемиологическими, пожарными и многими другими инспекциями и службами. В этой связи правительство Российской Федерации решило свести к минимуму количество финансовых и других проверок на предприятиях и предложило ввести мораторий на проверки малых предприятий в течение первых трех лет их работы. Данное решение направлено на уменьшение чрезмерного числа административных барьеров для МСП на 90 процентов в течение ближайших пяти лет, что является одной из ключевых задач административной реформы, осуществляемой правительством России в настоящее время. В качестве других мер страны могут ограничить количество обязательных проверок, которые могут проводиться на предприятии в течение одного года, разработать разъяснительные документы о правах и обязанностях предпринимателей во время проведения проверок, а также создать комиссию по рассмотрению их нарушений.

Оценка регулирующего воздействия (ОРВ) с учетом интересов МСП. Несмотря на то, что не все страны проводят ОРВ перед тем, как ввести в

действие новые нормативно-правовые акты, при любой оценке необходимо уделять особое внимание МСП, поскольку новые положения зачастую оказывают на них более сильное воздействие, чем на крупные предприятия. В Великобритании все новые нормативно-правовые акты проходят оценку регулирующего воздействия, включающую „лакумусовый тест для малого бизнеса“, который позволяет избежать чрезмерной регулятивной нагрузки для малых предприятий. В США многие штаты принимают законы о „гибком применении“ норм в отношении малых предприятий.

В целях облегчения бремени регулирования для МСП правительства также могут использовать следующие подходы:

- создание правительственного органа или назначение представителя от агентства или министерства по развитию малого и среднего предпринимательства для представления интересов МСП при разработке нормативно-правовой базы и проведении реформ;
- предоставление возможности для выражения мнения представителей малого бизнеса при ведении диалога между государственным и частным секторами по вопросам политики в области предпринимательства;
- использование понятного языка при разработке нормативно-правовых актов и подготовка руководств о соблюдении нормативных требований, специально предназначенных для МСП;
- обеспечение широкого доступа МСП к услугам в режиме „онлайн“ для использования преимуществ „электронного государственного управления“.

Программы государственной поддержки развития МСП

В своих рекомендациях настоящее Руководство делает основной акцент на вопросах улучшения делового и инвестиционного климата посредством устранения избыточного регулирования, совер-

шенствования законодательства, обеспечения прозрачности и т. п., а не посредством предоставления льгот или реализации дорогостоящих государственных программ. Главная цель – достижение экономической конкурентоспособности, поскольку конкурентная экономика привлекательна для ПИИ и является стимулом для предпринимательской деятельности. Присутствие МСП усиливает конкурентоспособность экономики на макроэкономическом уровне. На микроэкономическом уровне МСП могут испытывать трудности, конкурируя с более крупными предприятиями. Государственная поддержка необходима малым и средним предприятиям на этапе их роста и развития, пока они не достигнут конкурентоспособности, но такая поддержка не должна быть „пожизненной“. При рыночной экономике государство не поддерживает неэффективные предприятия, а создает условия для предпринимательской деятельности, обеспечивая разумное регулирование, доступ к финансовым ресурсам и знаниям. Как только предприятия становятся конкурентоспособными, они утрачивают право на получение государственной поддержки.

Налоговые льготы для МСП

Все предприятия – и большие, и малые – должны платить справедливую долю налогов. Для оказания содействия росту и развитию малых предприятий и превращению их в стабильных налогоплательщиков правительствам можно рассмотреть вопрос о предоставлении МСП ограниченных налоговых льгот.

Упрощенное налогообложение. Сложные системы налогового администрирования обременительны для МСП. Излишне подробные налоговые декларации, требующие расходов на дорогостоящие консультации, снижают прибыльность малых и средних предприятий. Уменьшение объемов и упрощение отчетности по налогообложению позволяют им сосредоточиться на своем развитии. Во многих налоговых системах предприятия, деятельность которых в определенной степени основывается на таких показателях, как число работников и

оборот, уплачивают налог в виде простого процента от дохода или оборота. Например, в Литве малые предприятия с валовым годовым доходом не более 100 тыс. литов (26 тыс. долл. США) могут выбрать упрощенную схему налогообложения. В Румынии микропредприятия, численность персонала которых не превышает 10 человек, а валовой доход составляет менее 100 тыс. евро, уплачивают налог по ставке 3 процента от валового дохода. В Албании микропредприятия с годовым оборотом до 2 млн. леков (14 тыс. долл. США) уплачивают налог по фиксированной ставке. Малые предприятия, имеющие годовой оборот от 2 до 8 млн. леков, уплачивают единый налог по ставке в размере 4 процентов от оборота.

В России МСП, которые действуют по упрощенной налоговой схеме, получили возможность платить единый налог в размере 6 процентов от доходов или 15 процентов от доходов за вычетом расходов. Предприниматель имеет право выбрать удобную для него схему уплаты налогов. Предприятия, использующие упрощенную схему налогообложения, не платят НДС, за исключением НДС на товары, ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации.

Предлагая малым и средним предприятиям схемы упрощенного налогообложения, правительствам следует иметь в виду, что в целях сохранения налоговых льгот компании могут искусственно делиться на мелкие предприятия.

Развитие культуры предпринимательства и человеческого капитала в области МСП

В “Стратегическом документе ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды” отмечается: „Людские ресурсы являются главным фактором экономического роста и развития, требующим, помимо прочего, знаний и опыта в области экономики, бизнеса, администрирования, права и науки. Мы будем предпринимать соответствующие шаги,

направленные на развитие образования и обучения, а также укреплять сотрудничество, в том числе со специализированными международными учреждениями и организациями, в таких областях, как улучшение и расширение доступа к образовательным и научным учреждениям и центрам обучения посредством расширения программ стипендий и стажировок⁴⁷.

После создания соответствующей нормативно-правовой базы для успешной работы предприятий необходимо обеспечить их доступ к человеческому капиталу. Включение программ обучения предпринимательской деятельности в национальные системы образования является составной частью мер, направленных на обеспечение использования предприятиями человеческого капитала, с тем чтобы они могли выживать и процветать.

Обучение предпринимательской деятельности. Многие государства – участники ОБСЕ, находящиеся на разных этапах экономического развития, осознали важность бизнес-образования и внедрили соответствующие национальные программы. В Финляндии Национальный комитет по образованию разработал базовые учебные программы для школ всех уровней (от обязательных до общеобразовательных старшей ступени), которые считают содействием развитию предпринимательства одной из главных учебных целей как в качестве отдельного предмета, так и в качестве темы, находящейся на стыке учебных программ. С 2004 года ведется разработка новых программ, где особое внимание уделяется предпринимательству. Во всех общеобразовательных школах Финляндии обучение предпринимательству предлагается в качестве факультативного предмета, в то время как во всех средних профессионально-технических учебных заведениях он является обязательным. Для того чтобы обеспечить выполнение конкретных программ, между школами и предприятиями поддерживаются систематические контакты, проводятся обучающие семинары для учителей.

В Польше министерство национального образования и спорта включило тему предпринимательства в национальную учебную программу. Начиная с 2002 года предмет „Основы предпринимательства“⁴⁸ является обязательным в общеобразовательных школах и профессионально-технических учебных заведениях страны. Его цель – развитие навыков предпринимательства и получение представления о том, как создать предприятие. Министерство национального образования четко формулирует задачи, которые должны быть выполнены школами. Они могут использовать существующие программы, в том числе предлагаемые НПО, или разработать новые в соответствии с критериями, сформулированными органами образования.

Развитие профессиональных навыков. Средние предприятия часто ссылаются на нехватку квалифицированных кадров, которая в большей степени мешает их успешному развитию, чем недостаточный доступ к финансовым ресурсам. Большинство МСП не имеют ресурсов для обучения внутри компании и профессионального образования, поэтому многие государства – участники ОБСЕ предпринимают активные действия по развитию профессиональных навыков у молодежи.

Одним из примеров является албанская национальная программа обучения для МСП. Ее цель состоит в развитии культуры предпринимательства, повышении квалификации сотрудников организаций, оказывающих поддержку бизнесу, и повышении конкурентоспособности существующих предприятий. Программа состоит из основного и продвинутого бизнес-курсов и включает отраслевые и кластерные бизнес-модули, а также вопросы консультирования⁴⁹.

Министерство экономики и труда Австрии разработало оригинальные программы ученичества, уделяющие особое внимание подготовке рабочих для высокотехнологичных производств и других специфических областей и предоставляющие обучающимся возможность получить сертификат об образовании посредством практического обучения.

Проблемы доступа к финансам для МСП

Малые и средние предприятия нуждаются в капитале для роста. Им необходимо арендовать помещения, закупать оборудование и нанимать работников. Несмотря на развитие банковского кредитования в Восточной Европе и Центральной Азии, объем финансирования МСП остается недостаточным, особенно в странах с переходной экономикой. Справедливости ради следует отметить, что в целом процентные ставки снижаются, и все большее число банков начинают создавать программы для рынка МСП. Однако доступ к финансовым ресурсам часто остается ограниченным.

Существуют следующие основные препятствия на пути финансирования МСП:

- отношение банков к относительно небольшим кредитам как высокорисковым и требующим больших затрат времени;
- высокие процентные ставки и завышенные требования к обеспечению со стороны банков;
- отсутствие кредитных историй и бизнес-планов у МСП;
- распространенное мнение об отсутствии профессионализма у менеджеров МСП;
- концентрация банков в столицах и крупных городах, затрудняющая доступ к кредиту для малых и средних предприятий из отдаленных районов.

Поскольку МСП испытывают трудности при получении традиционных видов кредитования, правительства и организации – доноры содействуют развитию альтернативных механизмов финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Альтернативные механизмы финансирования МСП

Программы микрофинансирования. По сравнению с традиционным банковским сектором сектор микрофинансирования является относительно молодым – фактически он появился менее 20 лет назад. Тем не менее, микрофинансирование стало одним из наиболее эффективных инструментов поддержки микропредприятий, не имеющих доступа к традиционным банковским кредитам. Микрофинансовые институты (МФИ) включают фонды поддержки малого предпринимательства, создаваемые при участии государства, микрофинансовые организации, финансируемые донорами, кредитные союзы и кредитные кооперативы. МФИ разработали эффективные методы предоставления и мониторинга займов и добились высокой возвратности.

Программы микрофинансирования являются эффективными инструментами стимулирования экономического развития и снижения уровня бедности. Программы микрофинансирования и финансирования села содействуют развитию стабильных рыночных отношений, поскольку предназначены для той части населения, которая остается не охваченной инструментами традиционной рыночной экономики. Эти программы открывают новые возможности для людей с низким уровнем доходов посредством оказания кредитной поддержки и содействия развитию предпринимательства, а увеличение числа рабочих мест в МСП, в свою очередь, обеспечивает более широкий доступ к средствам существования для населения, как показано на примере Туркменистана (вставка 7.2).

Поддержка добровольных фермерских ассоциаций в Туркменистане со стороны ОБСЕ

Центр ОБСЕ в Ашхабаде финансирует пилотный проект, в рамках которого с начала 2004 года предоставляются возобновляемые микрокредиты четырем добровольным фермерским ассоциациям (ДФА) в Ахальской и Лебапской областях. Проект осуществляется на основе соглашения о разделении затрат в рамках сотрудничества с программой Европейского союза ТАСИС. Со своей стороны, ОБСЕ обеспечивает обучение, предоставляет оборудование и финансирует деятельность револьверного фонда. Четыре ДФА были отобраны для участия в пилотном проекте ОБСЕ по обеспечению занятости и созданию новых рабочих мест. Вначале участвующие в проекте фермеры прошли трехмесячный курс обучения основам предпринимательства, бухгалтерского учета, планирования и торговли на уровне своих общин. Затем они подготовили индивидуальные заявки на получение кредитов и соответствующие бизнес-планы. В октябре 2004 года фермерам были предоставлены кредиты в размере от 100 до 250 долл. США, которые подлежали погашению в туркменских манатах. Кредиты требовались на закупку домашнего скота, приобретение семян, рассады, модернизацию животноводческих и птицеводческих

ферм, теплиц, почвенных и дренажных сооружений и развитие каналов сбыта.

Возвратность по кредитам, предоставляемым ДФА, составила 100 процентов, также не было отмечено ни одного случая просрочек платежей. Во время посещения объектов с целью мониторинга реализации проекта участвующие в нем фермеры выразили удовлетворение достигнутыми результатами, объяснив, что их достижения были бы невозможны без микрозаймов, поскольку они не имеют альтернативных источников кредитования или финансирования капитальных расходов. Все четыре ДФА заявили о своей готовности продолжать участвовать в проекте и увеличить число его участников. В настоящее время Центр планирует продолжать оказывать поддержку этому сектору посредством расширения проекта ДФА и увеличения числа и диверсификации участников либо посредством развития кредитных союзов.

Источник: Центр ОБСЕ в Ашхабаде, пресс-релиз 2005 года.

Как правило, при создании МФИ необходима первоначальная поддержка со стороны правительств или доноров (за исключением кредитных кооперативов) для формирования портфеля займов, обучения персонала, закупки и модернизации программного обеспечения для бухгалтерского и управленческого учета, аппаратных средств, сейфов, мебели, а также организации учебного процесса. Однако в перспективе институты микрофинансирования должны добиться операционной и коммерческой устойчивости, с тем чтобы они могли в течение длительного времени предоставлять финансовые услуги лицам, не имеющим доступа к кредитным ресурсам, что, в свою очередь, должно привести к значительному и устойчивому росту объема и ассортимента финансовых продуктов для микропредприятий. Для достижения этой цели необходимы следующие меры:

- создание правовых основ для МФИ, которые позволят им осуществлять операции по привлечению средств во вклады и предоставление кредитов;
- использование новаторских подходов для решения проблем, связанных с требованиями обеспечения кредитов, таких как принятие более гибких форм обеспечения, особенно для МСП, имеющих незначительные основные фонды, или использование групповых поручительств;
- использование в большей мере данных по движению наличности, а не бухгалтерского баланса при оценке кредитоспособности заемщика;
- применение эффективных и прозрачных методов при оценке заявок на получение кредитов.

В 2002 году Кыргызская Республика приняла Закон “О микрофинансовых организациях”. В 2003 и 2004 годах ее примеру последовали Казахстан и Таджикистан. С принятием этих законов, определяющих правовой статус МФИ, местные организации получили право проводить операции по микрофинансированию.

Банки, специализирующиеся на микрокредитах. За последние 15 лет крупные международные организации развития и финансовые институты создали во многих странах ОБСЕ с переходной экономикой ряд специализированных банков по предоставлению микрокредитов. Недавно появившиеся банки по предоставлению микрокредитов, такие как “КМБ-Банк” в России, создают значительное конкурентное давление на более крупные банки и заставляют их снижать минимальные требования по предоставлению кредитов, расширять объем розничных операций и предлагать доступные банковские продукты микропредприятиям и МСП. Например, в странах Восточной Европы и Центральной Азии действует “Про-Кредит-Банк”, финансируемый как донорскими организациями, так и частными фондами.

Схемы предоставления гарантий по займам. Гарантии являются одним из инструментов, позволяющих предоставлять кредиты малым предприятиям, которые не обладают достаточными активами для выполнения требований, предъявляемых банками в отношении обеспечения. Гарантии могут предоставляться правительством, предпринимательскими ассоциациями или частными банками. Они покрывают от 50 до 90 процентов суммы кредитов; при этом комиссия за предоставление гарантии составляет от 1 до 5 процентов от суммы кредита. Гарантии могут предоставляться банку в виде гарантийного письма, ценных бумаг или банковского депозита. Государственными гарантиями обычно управляют гарантийные фонды или фонды развития МСП. Заявки на получение кредитов рассматриваются должностными лицами банка, в то время как банк и гарантийный фонд совместно осуществляют мониторинг таких заявок.

С 1998 года в Европейском союзе действует Гарантийный фонд для МСП. Он предоставляет гарантии банкам по займам, выдаваемым МСП и дополнительные гарантии для осуществления соответствующих национальных и региональных программ. В конце 2003 года Фонд подписал контракты с 48 финансовыми посредниками на общую сумму 308 млн. евро. В конце 2003 года 166 279 МСП воспользовались услугами Фонда, в то время как годом ранее эта цифра равнялась 127 812. Доля конечных предприятий-бенефициаров гарантийной схемы с числом работников до 10 человек составила 93 процента от общего числа МСП, а доля конечных получателей с числом работников до 50 человек составила 97 процентов¹¹.

Реализация гарантийных схем для МСП была успешной не во всех странах – участницах ОБСЕ. Ниже приводятся наиболее эффективные подходы, а также уроки, извлеченные из опыта реализации подобных схем в странах ОБСЕ:

- размер гарантийного покрытия при первом обращении не должен превышать 50 процентов от суммы кредита, чтобы обеспечить ответственное выполнение обязательств по гарантии как со стороны заемщика, так и со стороны банка;
- в целях покрытия возможного убытка общий размер государственной гарантии не должен превышать размер счета гарантийного фонда в банке-получателе;
- помимо взимаемой ежегодно комиссии, перед выдачей гарантии должна взиматься комиссия в размере от 1 до 3 процентов для покрытия затрат, связанных с ее предоставлением;
- управление гарантийным фондом должно быть независимым и прозрачным во избежание случаев злоупотребления. Кроме того, необходимо обеспечить возможность для проведения в любое время объективной оценки портфеля гарантийного фонда.

Денежные переводы мигрантов как источник венчурного капитала для МСП на примере портала „Силикон-Армения“

Денежные средства, которые мигранты посылают домой, являются важным источником доходов не только для их семей, но и для стран, из которых они приехали. В развивающихся странах переводы мигрантов в качестве источника внешнего финансирования уступают только прямым иностранным инвестициям и за последние пять лет значительно превысили размеры официальной финансовой помощи. Они могут расходоваться как на прямое потребление, так и на инвестиции в строительство жилья и создание новых предприятий. Одним из успешных примеров использования переводов мигрантов и направления средств диаспоры в инвестиционные проекты является интернет-портал „Силиконовая Армения“.

Страница „Силиконовая Армения“ (SiliconArmenia) была создана как основной портал армянского сектора ИКТ и высоких технологий для оказания содействия быстро развивающемуся технологическому сектору страны путем активного проникновения на международные рынки и выхода на широкий круг потенциальных клиентов, партнеров и инвесторов. Портал „Силиконовая Армения“ служит мостом между стратегически важным сектором ИКТ и высоких технологий Армении, с одной стороны, и армянской диаспорой, способной содействовать его процветанию, – с другой. Продвигая деловые связи и развивая динамичное сетевое взаимодействие между компаниями в Армении, армянской диаспорой и глобальным технологическим сообществом, портал стремится использовать возможности армянской диаспоры для содействия экономическому развитию Армении.

Миссия и цели „Силиконовой Армении“:

- содействовать увеличению занятости, росту производительности и увеличению рыночной доли сектора ИКТ и высоких технологий Армении;
- поддерживать создание идеальной деловой среды для привлечения дополнительных иностранных инвестиций в сектор ИКТ и высоких технологий Армении;
- содействовать созданию в Армении информационного общества и экономики, основанной на знаниях;
- позиционировать и продвигать на глобальных рынках бренд Армении как страны с привлекательным для инвестиций сектором ИКТ и высоких технологий с высокой добавочной стоимостью и низкими рисками.

Одним из наиболее серьезных препятствий на пути к расширению деятельности компаний, и особенно МСП, в развивающихся странах, включая Армению, является недостаточное знание рынков и высокие затраты, связанные с выходом на новые рынки. Настоящий проект имеет целью по возможности устранить эти препятствия посредством развития деловых связей между компаниями в стране происхождения и предприятиями, находящимися в собственности или под управлением диаспоры. Ресурсы диаспоры – это главное потенциальное конкурентное преимущество армянских ИТ-компаний, и проект „Силиконовая Армения“ призван помочь им его использовать.

Источник: SiliconArmenia („Силиконовая Армения“).

Доступ к услугам поддержки предприятий

В связи с тем, что малые предприятия обычно создаются на дому, МСП часто испытывают трудности в связи с нехваткой офисных и производственных площадей, эффективных производственных технологий, систем управления и контроля, а также доступа к консультационным услугам и информационным технологиям. Службы поддержки предприятий обеспечивают МСП доступ к этим ресурсам, которые так необходимы для успешной предпринимательской деятельности.

Центры поддержки предпринимательства. Среди организаций поддержки МСП центры по оказанию консультационных и информационных услуг стали наиболее эффективным инструментом, помогающим предпринимателям создать новое предприятие, пережить трудный период становления и укрепить уже существующий бизнес. Основная цель таких бизнес-центров состоит в том, чтобы помочь открыть новые предприятия и повысить конкурентоспособность существующих МСП (вставка 7.4). Большинство услуг должны предоставляться за умеренную плату или бесплатно для вновь создаваемых предприятий (таблица 7.3).

ТАБЛИЦА 7.3

Типовые услуги, предоставляемые центрами поддержки предпринимательства

Компьютерные и связанные с ними услуги	Профессиональные услуги	Услуги проката и лизинга	Кадровые услуги	Операционные и прочие услуги
Консультирование в области аппаратных средств	Юридическая помощь	Аренда и прокат транспорта и строительного оборудования	Поиск и найм персонала	Вопросы безопасности
Консультирование области программного обеспечения	Бухгалтерский учет и консультирование по вопросам налогообложения	Аренда офисной техники, включая компьютеры	Предоставление персонала	Уборка производственных помещений
Обработка данных	Консультирование по вопросам управления			Услуги секретарей
Услуги с использованием базы данных	Рыночные исследования			Услуги переводчиков
Техническое тестирование и анализ	Реклама			Услуги по упаковке
	Технические услуги – архитектурные, инженерные работы			Проведение ярмарок и выставок

Примеры деятельности центров поддержки предпринимательства

В регионе, охватываемом Экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Европы, существует более 500 центров по оказанию консультационно-информационных услуг и агентств поддержки предпринимательства. Из них 274 – это Европейские информационные центры (ЕИЦ), созданные с участием Европейской комиссии. В странах Центральной и Восточной Европы действуют 43 ЕИЦ. В государствах Балтии работают два ЕИЦ и один корреспондентский центр. В США было создано свыше тысячи организаций по оказанию поддержки предпринимательству.

В Азербайджане более 40 региональных центров делового консультирования оказывают содействие развитию малых и средних предприятий по всей стране.

В России имеется целый ряд служб, занимающихся поддержкой и развитием МСП. К ним относятся региональные фонды поддержки МСП и “Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса”. В свою очередь, “Российское агентство” создало сеть региональных агентств, охватывающих более 50 регионов России. Они предлагают услуги по оценке инвестиционных проектов и экспертному финансовому консультированию в таких областях, как аудит и бухгалтерский учет. Агентства предоставляют информацию о деловых партнерах, деловом климате в конкретном регионе, а также сведения о законодательстве, налоговой системе, правилах ведения учета и представления отчетности. Кроме того, они оказывают содействие в подготовке договоров и прочей документации, обеспечивают юридическую поддержку во время переговоров и в процессе регистрации, а также организуют учебные курсы и семинары по вопросам предпринимательской деятельности в России.

Бизнес-инкубаторы. Под бизнес-инкубатором понимается организация, которая создает благоприятные условия для вновь созданной компании. Инкубатор помогает предприятиям получить доступ к кредитным ресурсам и инвестициям, офисному оборудованию, консультационным услугам и программам обучения (вставка 7.5).

Концепция инкубирования предприятий получила развитие лишь в последние 30 лет. Бизнес-инкубаторы первого поколения (1980-е годы) в основном предлагали помещения за доступную цену и объекты совместного использования тщательно

отобранным предпринимательским группам. В 1990-е годы инкубаторы помимо предоставления рабочих помещений стали предлагать консультационные услуги и услуги по совершенствованию навыков, а также услуги по налаживанию деловых связей для арендаторов помещений данной организации и ее филиалов за их пределами. Если раньше бизнес-модель инкубаторов предусматривала предоставление безвозмездных услуг, то теперь они перешли к предоставлению услуг на коммерческой основе. Коммерческие инкубаторы предназначены для стимулирования развития компаний ИКТ.

ВСТАВКА 7.5

Начало деятельности бизнес-инкубатора в Горисе, Армения

Одним из проектов в области развития экономики Армении, который поддерживает местное отделение ОБСЕ, является создание бизнес-инкубатора в городе Горис. Приблизительно 80 процентов ВВП региона производится четырьмя добывающими компаниями. Это означает, что диверсификация экономической деятельности и поддержка МСП являются первоочередными задачами.

Отделение ОБСЕ в Ереване совместно с Программой развития ООН в Армении спонсировало проведение технико-экономического обоснования и планирование создания бизнес-инкубатора в Горисе. Результаты исследований были представлены

эксперту по наиболее успешной практике бизнес-инкубирования с целью составления плана действий по привлечению донорских средств, необходимых для ремонта и оборудования предоставленных местными властями помещений. После завершения модернизации начнется работа по реализации инициативы „Успешный старт“, которая будет осуществляться совместно с проектом поддержки МСП Немецкого общества по техническому сотрудничеству GTZ, чьей изначальной целью является отбор жизнеспособных деловых идей и предпринимателей, способных претворить их в жизнь.

Источник: Отделение ОБСЕ в Ереване, Армения.

Инновационные центры. Инновационная деятельность является ключевым фактором конкурентоспособности компаний как в быстроразвивающихся высокотехнологичных отраслях, так и в более традиционных секторах. Способность большинства малых предприятий выживать, расти и создавать новые качественные рабочие места все больше зависит от их умения ставить инновации в основу развития бизнеса. В свою очередь, малые инновационные компании играют ключевую роль в повышении потенциала роста экономики, обеспечивая динамичность развития региональных и национальных инновационных систем. Инновацион-

ный цикл занимает в среднем 5–7 лет до появления рыночного продукта. Даже венчурный капитал с его высокой степенью риска не готов поддерживать инновационную деятельность на ранних этапах. Создание инновационных предприятий может поддерживать государство, привлекая частных партнеров на стадии коммерциализации технологий. Примером этому является “Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере” (ФСРМП) в России (вставка 7.7). Кроме того, возможности для роста инновационных МСП создают инновационные центры (вставка 7.6).

Оксфордские инновационные центры, Соединенное Королевство

Инновационные центры отличаются от центров поддержки предпринимательства и традиционных бизнес-инкубаторов. Они предоставляют малым компаниям рабочие помещения в информативной и благоприятной среде с целью максимально способствовать формированию и развитию предприятий, имеющих потенциал для роста. Основными чертами инновационных центров являются:

- инфраструктура, предназначенная для малых предприятий, их имидж как организаций, работающих в интересах малого бизнеса;
- сообщество единомышленников – предпринимателей, индивидуумов и компаний;
- гибкая лицензия, дающая право пользоваться помещениями при уведомлении всего за один месяц;
- отбор предприятий для определения их жизнеспособности и потенциала роста;
- оказание практической помощи и предоставление доступа к сети информационных ресурсов и консультантов;

- тесные связи между руководством центра и предприятиями – клиентами;
- сосредоточение усилий на поддержке быстрорастущих компаний.

Как считают в Службе Соединенного Королевства по поддержке малых предприятий, инновационная формула поддержки бизнеса, применяемая в Оксфорде, дает хорошие результаты. Проведенное Службой исследование показало, что предприятия, созданные на основе одного из инновационных центров в Оксфорде, имеют сравнительно большие шансы на успех: степень их выживания в течение первых двух лет – наиболее трудного периода – составляет 89 процентов, что значительно выше среднего по стране показателя, составляющего 78 процентов.

Источник: <http://www.oxin.co.uk/busenv/index.php>

ВСТАВКА 7.7

**Российский Фонд содействия развитию малых форм предприятий
в научно-технической сфере (ФСРМП)**

ФСРМП является некоммерческой государственной организацией, созданной в 1994 году. Он имеет годовой бюджет в размере 1,5 процента средств федерального бюджета, направляемых на финансирование науки (более 1 млрд. рублей в 2006 году). Представительства Фонда активно работают в 29 регионах Российской Федерации.

Основными задачами Фонда являются:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий;
- создание и развитие инфраструктуры для малого инновационного предпринимательства.

ФСРМП выступает с законодательными инициативами и участвует в разработке законов и нормативно-правовых актов, направленных на предоставление государственной и социальной помощи малым предприятиям.

К десятой годовщине с момента своего создания более 4 тыс. МСП из разных регионов страны представили Фонду свои заявки. Конкурсная комиссия и эксперты фонда отобрали около 2 тыс. проектов для финансирования.

Уже на 1 января 2006 года в ФСРМП поступило более 10 тыс. заявок на проведение НИОКР, и 4 тыс. соискателей получили финансовые средства на общую сумму свыше 2,5 млрд. рублей. Проекты проходят оценку в комиссиях независимых экспертов, в которые входят ученые, экономисты и специалисты по соответствующему рынку. В общей сложности в оценке проектов задействовано 2455 независимых экспертов.

Большинство грантов ФСРМП направлено на поддержку коммерциализации НИОКР малых, инновационных и технологичных компаний в таких областях, как машиностроение и приборостроение (21 процент), развитие инфраструктуры МСП (18 процентов), медицинская и фармацевтическая промышленность (17 процентов), строительство и новые материалы (13 процентов), информатика, программные продукты и вычислительная техника (12 процентов), пищевая промышленность и агропромышленный комплекс (10 процентов), а также электротехника и энергетика (9 процентов). ФСРМП направляет до 15 процентов своих средств на создание сети инновационно-технологических центров (ИТЦ) и офисов коммерциализации НИОКР, вовлечение студентов и молодых ученых в процесс коммерциализации НИОКР и на обучение управлению. В России было создано более 30 центров ИТЦ общей площадью свыше 100 тыс. кв. м, сдаваемых в аренду сотням инновационных МСП по ценам ниже рыночных.

Поддержанные ФСРМП предприятия освоили в производстве свыше 1 тыс. запатентованных изобретений, выпустили на их основе продукции на десятки миллиардов рублей, в то время как их отчисления государству в форме налогов превышают в 2,4 раза сумму полученных ими средств федерального бюджета. С помощью Фонда МСП смогли значительно повысить свою производительность. Малые и средние предприятия, получающие поддержку ФСРМП, составляют значительную долю российского рынка в ряде отраслей, таких как разработка программного обеспечения, научное и экологическое приборостроение.

Особой задачей ФСРМП является постепенный переход к оказанию поддержки проектов, находящихся на более ранних этапах инновационного цикла, а также развитие сотрудничества с венчурными структурами и другими агентствами финансовой помощи, участвующими в финансировании проектов по всему инновационному циклу.

Source: www.fasie.ru

Доступ к рынкам для МСП и развитие кластеров

Интеграция МСП в международные стоимостные цепи на различных этапах производства за счет налаживания связей с крупными фирмами и зарубежными филиалами открывает новые возможности для получения потенциальных преимуществ от глобальной торговли. Такие связи открывают доступ к необходимым ресурсам для МСП, самыми важными из которых являются доступ к международным рынкам, финансам, технологиям, навыкам управления и знаниям.

ВСТАВКА 7.8

Взаимодействие транснациональных корпораций и МСП в России

Как сообщают, корпорация „Боинг“ предоставила помощь нескольким российским фирмам в достижении международных стандартов качества материалов и комплектующих изделий для поставок международным компаниям по производству самолетов. Аналогичным образом, компании „Икеа“, „Пратт энд Уитни“ и „Макдоналдс“ создали местные сети малых и средних снабженческих предприятий. В рамках своей программы „Обратная интеграция“ МФК надеется создать аналогичные сети снабженческих предприятий в связи с инвестированием в развитие деятельности компании „Форд моторс“

МСП могут органично встраиваться в цепи создания добавочной стоимости, используя такие преимущества малого бизнеса, как гибкость, более низкие операционные издержки благодаря более тесным отношениям с потребителями и более быстрому процессу принятия решений, в то время как крупные компании больше используют эффект масштаба. Таким образом, конкурентоспособность – это вопрос оптимального сочетания возможностей малых и крупных компаний и оптимального разделения труда, где сочетаются экономия за счет масштаба, гибкость и преимущества специализации.

в России. В каждом из этих случаев малые и средние предприятия обучаются неукоснительному соблюдению стандартов качества, предъявляемых со стороны клиента – динамично развивающейся многонациональной компании. В сущности, эти МСП нашли свою экономическую нишу в глобальной стоимостной цепи.

Источник: „От знаний к богатству: трансформируя российскую науку и технологии в современную экономику, основанную на знаниях“, Рабочий документ 2974 Всемирного банка по исследованию вопросов политики, февраль 2003.

„Кластеры“ МСП. Еще одним эффективным средством развития МСП является стимулирование связей между МСП и многонациональными предприятиями (МНП). Взаимодействие между МНП и МСП часто приводит к возникновению национальных сетей поставщиков, созданию „кластеров“ и передаче технологий. Правительства могут содействовать процессу развития связей через предоставление общей информации и информации о потенциальных деловых партнерах. Более подробная информация о стратегии выстраивания таких связей предоставлена в публикации ОЭСР „Стимулирование связей между малыми и средними компаниями и многонациональными предприятиями“

(*Encouraging Linkages Between Small and Medium-Size Companies and Multinational Enterprises*).

Опыт развития наиболее успешных „кластеров“, таких как „кластеры“ Силиконовой долины, Эмили-Романьи в Италии и Баден-Вюртемберга на юге Германии, показывают, что объединение МСП в „кластеры“ может способствовать региональному развитию через достижение коллективной эффективности. Сетевое взаимодействие в „кластерах“ предлагает индивидуальным малым и средним предприятиям способы решения их проблем и одновременного повышения конкурентоспособности. Опыт реализации инициатив по созданию „класте-

ров“ в странах – участницах ОБСЕ доказал, что взаимодействие будет более успешным в том случае, когда предприятия расположены рядом и имеют общие деловые интересы, например, рынки сбыта продукции, требования к инфраструктуре или необходимость конкуренции с внешними фирмами. Внутри таких групп, или „кластеров“, совместные

инициативы фирм более эффективны благодаря наличию критической массы заинтересованных участников, менее затратны благодаря распределению административных расходов между участниками и более четко скоординированы, поскольку территориальная близость укрепляет взаимопонимание и взаимное доверие¹².

ВСТАВКА 7.9

Развитие „кластеров“ МСП на Украине

В 1997 году предприниматели и власти Хмельницкой области провели совместную работу по созданию отраслевых „кластеров“. В итоге в строительном „кластере“, например, создано 5 тыс. новых рабочих мест, а в текстильном – до 3 тыс. рабочих мест. В начале 1990-х годов Хмельницкая область импортировала более 90 процентов всей одежды из Польши, Турции и Объединенных Арабских Эмиратов. Спустя 10 лет предприятия текстильного „кластера“ уже производили 75 процентов модной одежды. Создание в 1999–2003 годах в Каменец-Подольском туристического „кластера“ привело к трехкратному увеличению числа туристов, посещающих этот

город. Развитие туризма способствовало возникновению местного строительного и пищевого „кластера“. Положительные результаты, полученные при создании „кластеров“, вызвали интерес к использованию этого опыта в других регионах и городах Украины (например, в Прикарпатье, Полесье, Крыму). Помощь в создании кластерных бизнес-моделей на Украине оказывают как правительственные, так и неправительственные агентства по содействию развитию предприятий, которые организуют проведение информационных занятий и обучающих семинаров для компаний и местных администраций.
Источник: <<http://www.unece.org/ie/wp8/industres.html>>

Основными характерными чертами промышленных районов или „кластеров“ являются:

- географическая близость МСП;
- отраслевая специализация;
- преобладание МСП;
- тесное сотрудничество между фирмами;
- соревнование между фирмами за внедрение инноваций;
- социально-культурная общность, укрепляющая доверие;
- активное развитие организаций самопомощи;
- поддержка со стороны региональных и муниципальных властей.

Наиболее успешные „кластеры“ – это инициативы снизу, поддержанные правительством, например, „кластеры“ предприятий электронной промышленности в Санкт-Петербурге, Зеленограде и Томске в России или инициативы на местном уровне, реализуемые на Украине (вставка 7.9).

“Центры оказания реальных услуг”. „Реальные услуги“ являются одним из элементов оказания содействия развитию промышленных районов в Италии, который привлек большое внимание. Это услуги по поддержке развития предприятий, максимально адаптированные к конкретным промышленным потребностям и традициям того или иного региона. В 56 промышленных районах было зарегистрировано свыше 130 центров по оказанию реальных услуг. Такие центры, в частности, предлагают следующие услуги:

- выдача кредитных гарантий;
- страхование экспортных операций и содействие экспорту;
- организация торговых ярмарок;
- обеспечение доступа к информации о развитии рынков и технологий;
- составление рейтингов клиентов;
- консультирование;
- обучение;
- утилизация отходов;

- контроль за загрязнением окружающей среды;
- сертификация качества продукции и выдача торговых марок;
- продвижение продукции;
- поддержка инноваций;
- оптовые закупки продукции;
- тестирование продукции.

Такие центры находятся в общей собственности ассоциаций производителей, местного правительства или агентств по поддержке МСП либо – в случае создания партнерств – в совместной собственности одного или нескольких из указанных выше партнеров.

Выводы и рекомендации

Принимая во внимание большую роль малых и средних предприятий в создании рабочих мест, снижении уровня бедности, обеспечения экономического роста и внедрении инноваций, правительствам необходимо взять на себя обязательства по стимулированию развития МСП. Правительствам, которые стремятся обеспечить административно-правовой режим, благоприятствующий МСП, рекомендуется предпринять следующие шаги:

В области политики и программ развития МСП:

- При разработке программ поддержки МСП, позволяющих малым и средним предприятиям преодолеть последствия неэффективности рынка, следить за тем, чтобы не создавались значительные диспропорции и искажения в рыночных структурах или барьеры для конкуренции; проводить регулярную оценку эффективности таких программ.
- Фокусировать программы на улучшении навыков управления, предоставлении финансовых ресурсов на разумных условиях, повышении конкурентоспособности МСП на рынке государственных закупок, обеспечении оперативного доступа МСП к консультациям и информации, наращивании потенциала МСП по использованию информационных и коммуникационных технологий, а также на установлении более тесных связей с другими МСП и крупными фирмами с целью стимулировать появление и развитие инновационных „кластеров“.

В области регулирования предпринимательской деятельности:

- Разработать и внедрить простую и прозрачную систему налогообложения и налогового администрирования, не требующих значительных затрат на их соблюдение и с введением справедливых налоговых ставок, а также рассмотреть возможность снижения ставок налогов или введения упрощенных режимов налогообложения для МСП.
- Упростить процедуры регистрации предприятий и обеспечить возможность регистрации через Интернет.
- Упорядочить и оптимизировать требования по лицензированию деятельности предприятий.

В области предоставления финансовых услуг:

- Учитывать ограниченные возможности МСП при регулировании финансовой деятельности (банки, страхование, лизинг) и в связи с этим принять соответствующие нормативно-правовые акты, позволяющие МСП использовать в качестве обеспечения доступные им активы.

В области деловой культуры, образования и обучения:

- Развивать предпринимательскую культуру через развитие бизнес-образования и принимать меры по формированию позитивного имиджа предпринимательства.
- Обеспечивать благоприятные условия для создания объединений предпринимателей и вступления МСП в членские организации.

ЛИТЕРАТУРА

ОБСЕ, Управление Координатора деятельности ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды: <<http://www.osce.org/eea/>>

OSCE, *Strategy Document for the Economic and Environmental Dimension*, (ОБСЕ, „Стратегический документ в области экономики и охраны окружающей среды“), <<http://www.osce.org/item/16350.html>>

ОБСЕ, „Как бороться с коррупцией“: <http://www.osce.org/publications/eea/2004/05/13568_67_ru.pdf>

ОЭСР, Центр предпринимательства, МСП и местного развития: <http://www.oecd.org/department/0,2688,en_2649_33956792_1_1_1_1_1,00.html> <<http://www.doingbusiness.org/>>

EBRD, *Transition Report and Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)* (ЕБРР, „Доклад о переходном периоде и обследовании деловой среды и деятельности предприятий“), <<http://www.ebrd.com/pubs/econo/series/tr.htm>>

European Charter for Small Enterprises (“Европейская хартия для малых предприятий”), <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/n26002.htm>>

The Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs (“Стамбульская декларация министров по стимулированию роста инновационных и конкурентоспособных МСП на внешних рынках”), <http://www.oecd.org/document/16/0,2340,en_2649_201185_32020176_1_1_1_1,00.html>

OECD, *Encouraging Linkages Between Small and Medium-Size Companies and Multinational Enterprises* (ОЭСР, „Стимулируя связи между малыми и средними компаниями и многонациональными предприятиями“), <<http://www.oecd.org/dataoecd/62/30/35795105.pdf>>

Оксфордские инновационные центры: <<http://www.oxin.co.uk/busenv/index.php>>

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 Д-р Супачай, Генеральный секретарь ЮНКТАД, 2006 г.
- 2 *Supachai Panitchpakdi, Transition: The First Ten Years, World Bank* (2002) (Супачай Панитчпакди, „Переход: первые десять лет“, Всемирный банк, 2002 г.).
- 3 *OSCE Strategy Document for the Economic and Environmental Dimension* (ОБСЕ, „Стратегический документ в области экономики и охраны окружающей среды“), <<http://www.osce.org/item/16350.html>>
- 4 *European Charter for Small Enterprises* („Европейская хартия для малых предприятий“), <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/n26002.htm>>
- 5 OECD, *Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation* (2004) (ОЭСР, „Стимулирование предпринимательства и инновационных МСП в глобальной экономике: достижение более справедливой и всеобъемлющей глобализации“, 2004 г.), <www.oecd.org/searchResult/>
- 6 Представительство МФК в Украине.
- 7 *OSCE Strategy Document for the Economic and Environmental Dimension* (ОБСЕ, „Стратегический документ в области экономики и охраны окружающей среды“), <<http://www.osce.org/item/16350.html>>
- 8 См. *Summary Report of the Conference on the European Charter for Small Enterprises, Luxembourg* (European Commission Enterprise and Industry Directorate-General, 15-16 June 2005) („Краткий отчет о конференции, посвященной Европейской хартии для малых предприятий, Люксембург“. Управление Генерального директора Европейской комиссии по предпринимательству и промышленности, 15–16 июня 2005 г.), <http://europa.eu.int/comm/enterprise/events/charter/doc/2005_lux/lux_summary.pdf>
- 9 *Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in Moldova and the countries in the Western Balkans* (Brussels, 2005) („Отчет о выполнении Европейской хартии для малых предприятий в Молдове и западнобалканских странах“, Брюссель, 2005 г.).
- 10 <<http://counterpart.org.kg/Russian/useful/59>>
- 11 EU, *The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises* (SME Envoy Report, 2005) (ЕС, „Деятельность Европейского союза по поддержке малых и средних предприятий“. Доклад представителя ЕС по вопросам развития отношений с МСП, 2005 г.).
- 12 <<http://www.unido.org/doc/4310>>

Глава 8

Устойчивое развитие и улучшение делового и инвестиционного климата



Государственный подход к планированию экономического развития должен осуществляться с учетом долгосрочной перспективы, что исключает политические компромиссы в пользу извлечения сиюминутной выгоды в ущерб будущему благополучию общества. Концепция устойчивого развития подразумевает, что нынешние поколения должны приложить все усилия к процветанию, однако не за счет грядущих поколений. Это означает, что необходимо принимать меры по защите окружающей среды от загрязнения, обезлесения, опустынивания, утраты биологического разнообразия и многие другие. Несоблюдение природоохранного законодательства в конечном итоге делает страну менее, а не более привлекательной в качестве объекта инвестиций. Природоохранное законодательство должно быть четко регламентировано и распространяться на все предприятия отрасли без исключения. Страны, богатые природными ресурсами, должны стремиться к прозрачности и подотчетности в деятельности своих добывающих отраслей и организаций, регулирующих их деятельность. Не прибегая к принудительным мерам, правительства могут предпринять позитивные шаги для стимулирования повышения уровня корпоративной социальной ответственности (КСО) с тем, чтобы предприниматели не только добровольно принимали этические, правовые, коммерческие и социальные нормы, которые предъявляет к ним общество, но и превышали их. Правительства могут также способствовать выявлению и внедрению наилучшей практики корпоративного поведения и разрабатывать, совместно с бизнесом, кодексы профессиональной этики для различных отраслей промышленности, закрепляющие общепринятые нравственные нормы и предполагающие их повсеместное соблюдение на добровольной основе.

Значение устойчивого развития

В предыдущих главах Руководства речь шла в основном об инициативах, направленных на стимулирование деловой и инвестиционной активности в странах – участницах ОБСЕ с целью улучшения их экономического положения. Для этого странам, заинтересованным в увеличении ПИИ и стремящимся к развитию частного предпринимательства, было рекомендовано „открыть“ свою экономику и отказаться от излишнего государственного регулирования. Но при этом государства должны также принимать меры по обеспечению стабильного роста инвестиций и устойчивого долгосрочного экономического развития в результате таких капиталовложений. Ограничивая свое прямое участие в предпринимательской деятельности и контроль над ней, государство вместе с тем должно контролировать социальные и экологические последствия этой деятельности.

Среди основных условий устойчивого развития часто называют следующие три фактора:

- экономический рост;
- охрана окружающей среды;
- социальное развитие.

Вопросы экономического роста являются лейтмотивом Руководства, но было бы неверно не признавать важность двух других факторов для обеспечения устойчивого роста инвестиций в страны ОБСЕ в долгосрочной перспективе.

Защита окружающей среды

В провозглашенных в Декларации тысячелетия „Целях в области развития“ мировое сообщество взяло на себя обязательство по обеспечению экологической устойчивости в рамках глобальной программы сокращения масштабов бедности и недоедания и расширения охвата населения услугами

здравоохранения и школьным образованием. Согласно проведенным исследованиям, наиболее конкурентоспособные и богатые страны Северной Европы, являясь лидерами по качеству делового климата, также проводят и наиболее рациональную природоохранную политику.

Таким образом, правительствам следует тщательно оценить последствия, прежде чем идти на снижение природоохранных стандартов или на компромиссы в области экологии в целях привлечения ПИИ. Ослабление природоохранных норм, конечно, может сделать привлекательным перевод некоторых „грязных“ производств из стран, где такие нормы соблюдаются жестко, но это в конечном счете неизбежно скажется на устойчивости национального развития в более долгосрочной перспективе. Это прежде всего касается аграрных стран, где масштабное загрязнение городов имеет губительные последствия для экосистем окружающих их сельскохозяйственных районов, не говоря уже о здоровье населения в целом. В прибрежных районах неполная очистка промышленных и бытовых стоков может нанести серьезный урон местным рыболовецким промыслам. Туристическая индустрия также зависит от степени защиты окружающей среды – достаточно напомнить о том, что значат для туризма чистые пляжи и т. д. Сбалансировать требования охраны окружающей среды и экономического и технологического прогресса нелегко, однако требования по оценке экологического риска на научной основе позволяет защитить окружающую среду без ущерба для экономического развития. При этом правительствам следует избегать избыточного регламентирования, несоразмерного с истинными рисками, возникающими в результате той или иной деятельности.

Установленные экологические нормы должны распространяться на все предприятия отрасли без исключения. Если жесткие экологические требования предъявляются лишь к ограниченному кругу хозяйствующих субъектов, например к иностранным компаниям, то такие требования подрывают всю систему защиты окружающей среды, тормозят экономическое развитие и служат почвой для развития коррупции и кумовства. С другой стороны, всеобщее применение экологических норм создает

Возможности для инвестирования в природоохранную деятельность в России

Экологическая программа „Северное измерение“ (ЭПСИ) представляет собой новаторскую партнерскую инициативу, предпринятую в ответ на просьбу Российской Федерации и международной общест-венности оказать содействие в решении наиболее острых экологических проблем северо-запада России. Программа осуществляется совместными усилиями ЕБРР, Инвестиционного банка Северной Европы (ИБСЕ), Европейским инвестиционным банком и Всемирным банком.

ЭПСИ включает 16 приоритетных проектов общей стоимостью около 2 млрд. евро. Проекты направлены на решение природоохранных проблем на северо-западе России в сферах районного центрального теплоснабжения, утилизации твердых отходов, очистки сточных вод и энергосбережения. ЭПСИ имеет большое значение для охраны окружающей среды и населения северо-запада России, а также для стран Северной Европы в целом.

ЭПСИ обеспечивает значительную международную организационную и финансовую поддержку правительствам, международным финансовым учреждениям, частным инвесторам, российским властям и другим заинтересованным сторонам в их совместной работе по решению назревших экологических проблем. ЭПСИ является собой наглядный пример объединения усилий, опыта и ресурсов Европейской комиссии, Российской Федерации, ЕБРР, ЕИБ, ИБСЕ и Всемирного банка в создании и реализации целого ряда природоохранных проектов.

Источник: www.ndep.org

равные условия для всех и способствует свободной конкуренции, являющейся основой рыночной экономики.

Охрана окружающей среды и устойчивое развитие создают благоприятные возможности для инвестиций. Например, страны могут привлекать средства для осуществления проектов по внедрению высоких технологий в области сокращения выбросов углеводородов в промышленности с помощью международного механизма торговли квотами на выброс загрязняющих веществ. Так, страны, ратифицировавшие Киотский протокол, имеют право на участие в проектах Совместного осуществления (ПСО) и Механизма чистого развития (МЧР).

Ухудшение состояния окружающей среды, дефицит, неравномерность распределения или наоборот, избыток природных ресурсов – все это факторы, вызывающие или ускоряющие развитие напряженности внутри или между странами. Дегра-дация окружающей среды и дефицит ресурсов –

это всего лишь два элемента сложного клубка причинно-следственных связей, в котором переплетено множество социально-экономических проблем. Ухудшение состояния окружающей среды и нехватка ресурсов являются одновременно и причиной, и следствием этих социально-экономических проблем, либо они усугубляют друг друга.

„Дегра-дация окружающей среды, нерациональное использование природных ресурсов и неудовлетворительная переработка и утилизация отходов, – говорится в „Стратегическом документе ОБСЕ в области экономики и охраны окружающей среды“, – наносят значительный ущерб здоровью, благосостоянию, стабильности и безопасности населения наших стран и могут привести к разрушению экологических систем“. Поэтому ОБСЕ всемерно содействует развитию сотрудничества между странами – участницами ОБСЕ в области охраны окружающей среды, в частности через свою „Инициативу по охране окружающей среды и безопасности“ (ИОСБ): www.envsec.org.

Социальное развитие

В странах, имеющих запасы нефти в Каспийском море, в последнее время наблюдается бурный приток иностранных инвестиций и быстрый экономический рост. Однако половина совокупного населения этих стран существует менее чем на 1 доллар в день. Если экономический рост не имеет значительного влияния на социальное развитие и снижение уровня бедности, он не является реальным благом для страны в целом и подрывает веру населения в улучшение делового климата. В своем стремлении к улучшению делового климата правительства должны не просто указывать на необходимость социальной ответственности, но и поощрять ее добровольное признание компаниями. Сотрудничество между правительством и частными компаниями способствует ускорению социального развития¹.

Корпоративная социальная ответственность (КСО)

Лидеры делового мира все больше осознают необходимость корпоративной социальной ответственности – это подтверждается ростом количества организаций, принявших десять принципов “Глобального соглашения Организации Объединенных Наций” (вставка 8.2), и решимостью делового сообщества внести свой вклад в достижение целей Организации Объединенных Наций в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия.

Что означает понятие “корпоративная социальная ответственность”? Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это глобальное движение, в рамках которого компании и органи-

ВСТАВКА 8.2

Принципы „Глобального соглашения“ Организации Объединенных Наций

Права человека

Принцип 1. Деловые круги – в рамках своей сферы влияния - должны поддерживать и уважать подход, предусматривающий защиту международных прав человека.

Принцип 2. Деловые круги не должны быть причастными к нарушениям прав человека.

Трудовые отношения

Принцип 3. Деловые круги должны поддерживать свободу ассоциаций и эффективное признание права на коллективный договор.

Принцип 4. Деловые круги должны поддерживать ликвидацию всех форм принудительного и обязательного труда.

Принцип 5. Деловые круги должны поддерживать эффективную ликвидацию детского труда.

Принцип 6. Деловые круги должны поддерживать ликвидацию дискриминации при найме на работу и в профессиональной деятельности.

Охрана окружающей среды

Принцип 7. Деловые круги должны поддерживать осторожный подход к экологическим вопросам.

Принцип 8. Деловые круги должны предпринимать инициативы в поддержку усиления экологической ответственности.

Принцип 9. Деловые круги должны поощрять разработку и распространение экологически безопасных технологий.

Противодействие коррупции

Принцип 10. Деловые круги должны бороться со всеми проявлениями коррупции, включая вымогательство и взяточничество.

зации добровольно включают решение социальных и экологических вопросов в свою оперативную деятельность и регулярно отчитываются об этом перед обществом². Основными факторами развития КСО являются возможность усиления конкурентных преимуществ компании, „репутационный менеджмент“, влияние групп давления, изменение потребительских предпочтений в пользу КСО, существующие правовые нормы (или угроза их введения) и изменения в принципах организации производства и сбыта на глобальном уровне.

КСО и государственный сектор

Как заметил Петер Войке, вице-президент Международной финансовой корпорации, „для того чтобы компании могли и далее улучшать показатели своей деятельности в социальной и природоохранной сфере, государственный сектор должен обеспечить два основных условия: 1) четкость нормативной системы и минимальных стандартов, выполнение которых требуется от всех фирм, 2) предсказуемость государственного вмешательства“. Добровольное соблюдение компаниями принципов КСО не может и не должно быть заменой надлежащего управления со стороны правительства. КСО носит добровольный характер, поэтому очень важно, чтобы правительства - явно или подспудно - не принуждали компании к КСО. Это приводит к ухудшению делового климата и расширяет диапазон коррупции. Наиболее эффективно правительства могут способствовать укреплению КСО только путем формирования позитивного делового климата. На всех уровнях – международном, национальном и местном – правительство должно подавать компаниям пример ответственного поведения. Улучшать деловой климат правительства должны не путем навязывания или насаждения принципов КСО, а посредством создания атмосферы, в которой компании устойчиво развиваются и ответственно ведут свои дела³.

Государственный сектор может сыграть свою роль и в создании стимулов для укрепления КСО. В

то время как во многих странах налогоплательщикам предоставлено право перечислять деньги в неправительственные или благотворительные организации, Венгрия и Румыния приняли закон, в соответствии с которым компании могут направлять один процент от налога на прибыль зарегистрированным НПО или благотворительным учреждениям. Кроме того, правительства могут стимулировать предприятия энергоемких отраслей к диверсификации источников энергии и использованию энергосберегающих технологий, что приведет к получению финансовых выгод для предприятия и уменьшению так называемого „экологического отпечатка“ (т.е. уровню воздействия предприятия на окружающую среду - прим. ред.).

Кодексы профессиональной этики

Все больше отраслей промышленности по собственной инициативе разрабатывают „кодексы поведения“, направленные на соблюдение высоких норм деловой, социальной и экологической этики.

Кимберлийский процесс. Кимберлийский процесс – это совместная инициатива, предпринятая правительствами, общественными организациями и представителями алмазодобывающей отрасли для борьбы с торговлей алмазами, используемыми повстанческими движениями для финансирования войн против законных правительств. Незаконная торговля этими драгоценными камнями способствовала расширению масштабов разрушительных конфликтов в таких странах, как Ангола, Кот-д’Ивуар, Демократическая Республика Конго и Сьерра-Леоне. Сертификация в рамках Кимберлийского процесса является новаторской добровольной процедурой, участники которой обязуются подтверждать, что в поставляемых ими партиях необработанных камней нет так называемых „конфликтных алмазов“. К Кимберлийскому процессу официально присоединились 45 участников, включая страны Европейского сообщества. На долю участников Процесса Кимберли приходится примерно 99,8 процента мировой добычи алмазного сырья⁴.

Этический кодекс электронной промышленности. Этот отраслевой кодекс был разработан недавно, с целью внедрения и закрепления единых норм социальной ответственности во всех звеньях глобальной логистической цепочки электронной промышленности. Инициатором разработки Кодекса стала компания „Хьюлет-Паккард“ совместно с компаниями „Дэлл“, „АйБиЭМ“ и производителями электронной продукции „Селестика“, „Флекстроник“, „Джабил“, „Санмина ЭСИАй“ и „Солектрон“. Опубликованный в 2005 году, Кодекс задает основы для согласованного подхода к контролю за соблюдением поставщиками принципов социальной ответственности в таких областях, как трудовые отношения и занятость, охрана труда, деловая этика и охрана окружающей среды.

Ведущие компании позаботились о том, чтобы их обязательства в области защиты прав человека нашли свое отражение в корпоративной практике. В некоторых отраслях, например в швейной, компании не только приняли „кодексы поведения“, но и ведут добровольный мониторинг, основанный на принципах, провозглашенных „Ассоциацией справедливого труда“ (Fair Labour Association), с тем чтобы обеспечить неукоснительное соблюдение предприятиями отрасли и поставщиками взятых на себя обязательств.

Экономическое обоснование КСО

Экономическое обоснование КСО становится все более очевидным, поскольку „работать добросовестно и работать эффективно – становятся понятиями, все более востребованными и взаимосвязанными“ (вставка 8.3). Становится нормой принцип ответственной конкуренции, согласно которому чем более ответственно ведут свои дела компании, тем более щедро они вознаграждаются и наоборот. Результаты многих исследований подтверждают, что отношение компании к решению социальных и экологических проблем часто указывает на общий уровень предпринимательского риска и качества менеджмента компании, а это именно те два фактора, от которых зависит успех компании в долгосрочной перспективе. Например, в недавнем докладе о состоянии нефтяной и газовой промышленности инвестиционная фирма „Голдман Сакс“ пришла к выводу, что компании, имеющие наилучшие показатели по КСО и долгосрочную политику снижения уровня углеводородного загрязнения окружающей среды, доминируют также и на рынке крупных стратегических проектов. ЕС поощряет ответственное предпринимательство и КСО среди крупных компаний и особенно среди МСП. КСО может открыть перед МСП новые деловые возможности, повысить удовлетворенность и лояльность со стороны клиентов, привлечь новых, более мотивированных сотрудников, установить позитивные отношения с местным сообществом и властями, снизить затраты и улучшить репутацию компании.

Социальная ответственность и малые предприятия в Турции

“ARGE” (ARGE), консалтинговая фирма по проблемам управления, созданная в 1991 году, имеет штат в количестве 15 человек и оборот 1 млн. евро. “ARGE” предоставляет консультации по вопросам бизнес-стратегии, усовершенствования бизнес-процессов, институционального и организационного развития и управления изменениями.

Каждый сотрудник “ARGE” обязан провести один оплаченный день в неделю, участвуя в деятельности неправительственных организаций, направленной на улучшение качества жизни на местном, национальном и глобальном уровнях. Задача состоит в том, чтобы повысить уровень управления и эффективность работы организаций гражданского общества. В 1998 году председатель “ARGE” создал и возглавил “Национальное движение за качество” в Турции и ввел новые номинации для награждения за лучшее управление качеством в МСП, структурах государственного сектора и – впервые в Европе – в НПО. На конкретном примере было продемонстрировано применение к НПО модели “Европейского фонда по управлению качеством”.

“ARGE” также организует межотраслевое партнерство между различными организациями. Совместно с Турецкой ассоциацией качества она явилась инициатором проведения программы стажировок, в рамках которой специалисты с опытом управляющей деятельности привлекались на полный или неполный рабочий день к работе в НПО. “ARGE” способствовала также созданию Ассоциации волонтеров корпоративного сектора для поощрения деятельности представителей частного сектора на добровольных началах. В рамках этой инициативы сотрудники “ARGE” добровольно работают в сфере

планирования, управления и популяризации этой деятельности. Они также разрабатывают и распространяют соответствующие методологические материалы. Компании, участвующие в программе, учитывают добровольную работу своих служащих при ежегодной оценке их деятельности.

“ARGE” сотрудничает с различными организациями гражданского общества с целью распространения принципов надлежащего управления НПО. Совместно с Босфорским университетом “ARGE” разработала программу аттестации руководителей НПО.

Преимущества для бизнеса:

- По данным обследования, опубликованного крупнейшей деловой газетой „Дюнья“, “ARGE” вошла в первую тройку турецких фирм по управленческому консультированию.
- Развитие волонтерских проектов способствует мотивации и закреплению высококвалифицированного персонала.

Преимущества для общества:

- Ассоциация волонтеров корпоративного сектора привлекает на общественно-полезные работы все больше профессионалов, способствуя таким образом повышению эффективности учреждений гражданского общества.
- Свыше 1000 учреждений частного, государственного и общественного секторов повысили качество своего управления, что благоприятно сказывается как на сотрудниках, так и группах интереса, которые представляют эти организации.

Источники:

<http://www.generationeurope.eu.com>; www.arge.com

Выводы и рекомендации

Устойчивое развитие невозможно без благоприятного делового и инвестиционного климата. Для того чтобы предприятия могли развиваться и действовать ответственно, необходимо создать соответствующую нормативную и управленческую основу. В области регулирования охраны окружающей среды правительство должно использовать сбалансированные подходы, обеспечивающие как защиту национальных интересов, так и интересов экономической жизнеспособности предприятий. При наличии необходимой правовой и управленческой основы государство может обеспечить долговременную устойчивость делового климата путем поощрения – но не принуждения – предприятий действовать ответственно. Принятие принципов корпоративной социальной ответственности должно быть решением самого предприятия. Фирмы, придерживающиеся принципов КСО, как правило, получают более высокую прибыль. Примерами наилучшей практики в этой области являются соблюдение профессиональных этических кодексов и поощрение персонала к общественно-полезной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

UN Division for Sustainable Development (Отдел по вопросам устойчивого развития Организации Объединенных Наций): www.un.org/esa/sustdev

OECD Sustainable Development (раздел по вопросам устойчивого развития ОЭСР),
http://www.oecd.org/topic/0,2686,en_2649_37425_1_1_1_1_37425,00.html

The UN Global Compact („Глобальное соглашение Организации Объединенных Наций“),
www.globalcompact.org

Компания ARGE: www.arge.com

Northern Dimension Environmental Programme (Экологическая программа „Северное измерение“), www.ndep.org

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 *UN Human Development Report 2005*. (Доклад ООН о развитии человеческого потенциала, 2005 г.).
- 2 www.worldbank.org
- 3 IFC, IBRD, *Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility: Taking Stock*, 2005. (МФК, МБРР. „Роль государственного сектора в усилении корпоративной социальной ответственности: Подводя итоги“, 2005 г.)
- 4 Human Rights Watch, 2005 („Хьюман райтс уотч“, 2005 г.).
- 5 The Global Compact, *Who Cares Wins: Connecting Financial Markets to a Changing World. Recommendations by the financial industry to better integrate environmental, social and governance issues in analysis, asset management and securities brokerage*, 2005. („Глобальное соглашение“. „Выигрывает тот, кто заботится: Приближение финансовых рынков к меняющемуся миру. Рекомендации финансовой индустрии по наиболее эффективному учету природоохранных, социальных и управленческих проблем при анализе финансовой деятельности, руководстве акциями и в торговле ценными бумагами“ (2005 г.)

Приложение
◆
Библиография
◆
Глоссарий
◆
*Список
сокращений*



Приложение

Результаты ответов на вопросник и их анализ

В феврале 2006 года был распространен вопросник к „Руководству по наиболее успешной практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата“. В общей сложности было получено 26 ответов на вопросник от респондентов из 17 стран ОБСЕ:

- Азербайджана
- Албании
- Армении
- Боснии и Герцеговины
- Бывшей югославской Республики Македонии
- Венгрии
- Грузии
- Казахстана
- Мальты
- России
- Сербии
- Словакии
- Словении
- Таджикистана
- Туркменистана
- Украины
- Черногории

В числе респондентов представлено 9 региональных отделений многосторонних организаций, 10 национальных агентств по продвижению инвестиций и 6 агентств по развитию МСП.

1. Что способствует созданию благоприятного инвестиционного и делового климата?

Варианты ответов	% респондентов
Законодательство в области предпринимательской деятельности и регулирование бизнеса	73%
Стимулирование и поддержка инвестиций	65%
Политика правительства	54%
Политическая стабильность и макроэкономическая эффективность	38%
Географическое положение, природные ресурсы	31%
Имидж и международный рейтинг страны	31%
Международные соглашения, открытость	31%
Банковская система	23%
Стабильная финансовая и налоговая политика	19%
Инфраструктура	15%
Денежные переводы мигрантов	15%
Рабочая сила: квалификация, образовательный уровень, стоимость	12%

2. Каковы главные препятствия на пути прямых иностранных инвестиций?

Варианты ответов	% респондентов
Законодательство в целом	58%
Физическая инфраструктура	54%
Судебная система, защита прав инвесторов	38%
Политика правительства	35%
Административные барьеры	35%
Коррупция	35%
Трудности, связанные с открытием и лицензированием новых предприятий	27%
Репутация страны, экономическая и политическая стабильность	27%
Порядок получения разрешений на приобретение земли и строительство	23%
Наличие квалифицированной рабочей силы	19%
Проблемы рынка (объем, ценовая политика, монополия)	15%
Географическое положение, природные ресурсы	15%
Налоговый режим и правила таможенного контроля: регулирование и администрирование	12%
Банковская система	12%
Стимулирование и поддержка инвестиций	12%
Стандарты бухгалтерского учета	8%

3. Каковы главные препятствия на пути развития МСП?

Варианты ответов	% респондентов
Доступ к кредитам	54%
Законодательство в целом: разработка и принятие законопроектов, исполнение законов	50%
Нехватка навыков предпринимательской деятельности	50%
Коррупция	46%
Инфраструктура поддержки МСП	46%
Жесткое регулирование предпринимательской деятельности	35%
Налоговый режим и правила таможенного контроля: регулирование и администрирование	31%
Бюрократия в целом	27%
Проблемы рынка	27%
Политика правительства (или ее отсутствие)	23%
Физическая инфраструктура	19%
Сотрудничество с крупным бизнесом	12%
Доступ к земле, строительным площадкам и т. д.	12%

4. Какие страны демонстрируют примеры наиболее успешной практики?

Страна	Количество упоминаний
Эстония	6
Латвия	4
Ирландия	4
Чешская Республика	4
Финляндия	4
Польша	4
Литва	3
Норвегия	2
Соединенное Королевство	2
Казахстан	2
Словакия	2
Венгрия	2
Словения	1
Кыргызстан	1
Грузия	1
Черногория	1
Исландия	1
Нидерланды	1
Швеция	1

СОДЕРЖАНИЕ ВОПРОСНИКА

1. Как бы вы в целом охарактеризовали деловой и инвестиционный климат в вашей стране?
2. Каковы основные барьеры на пути прямых иностранных инвестиций?
3. Каковы основные барьеры на пути развития МСП и предпринимательства?
4. Были ли приняты сколько-нибудь существенные меры для улучшения инвестиционного и предпринимательского климата за последние пять лет? Какие это были меры, и какие из них оказались наиболее эффективными? Почему? Оказались ли какие-либо из принятых мер неэффективными либо малоэффективными? Какие это были меры, и каковы были причины того, что они не принесли положительного результата?
5. Были ли за последнее время приняты новые законы, либо внесена редакция в существующие законы, которые привели к увеличению прямых иностранных инвестиций?
6. Планируются ли к принятию в 2006 г. новые законодательные инициативы, которые, с Вашей точки зрения, будут способствовать развитию инвестиционного и предпринимательского климата? Какие?
7. Были ли за последнее время реализованы правительственные программы, которые способствовали повышению эффективности привлечения прямых иностранных инвестиций или развитию предпринимательства? Есть ли примеры программ по привлечению переводов мигрантов или прямого финансирования от диаспоры в инвестиционные проекты на родине?
8. Какие механизмы продвижения прямых иностранных инвестиций используются в Вашей стране? Агентства продвижения инвестиций? Региональные инвестиционные организации? Различные инструменты стимулирования? Какие из названных механизмов оказались наиболее эффективными? Пожалуйста, прокомментируйте.
9. Назовите, пожалуйста, другие страны – участницы ОБСЕ, где созданы условия, наиболее благоприятствующие развитию предпринимательству и привлечению инвестиций? Какие это страны, и какие условия благоприятствуют инвестициям? Удалось ли в Вашей стране использовать опыт этих стран?
10. Просим Вас предоставить любые дополнительные комментарии в отношении предпринимательского и инвестиционного климата в Вашей стране либо любые другие комментарии, которые, с Вашей точки зрения, могут быть полезны для подготовки Руководства.

Библиография

Ad Hoc UNCITRAL Arbitral Awards

1989 Biloune v Ghana Investments Centre, 95 International Law Reports 1830

Adenas, M.

2005 *Enforcing Contracts in Transition Economies: Contractual Rights and Obligations in Central Europe*, British Institute of International and Comparative Law, London

Antonyuk, O.V., Kerr, W.A.

2005 "Meeting TRIPS Commitments in Ukraine, An Important Challenge in the Quest for WTO Accession", *8 Journal of World Intellectual Property* 271

Armenia

2000 Law on Trademarks, Service Marks and Appellations of origin (20 March 2000)

2001 Law of the Republic of Armenia on Joint Stock Companies

AT Kearney

2004 "FDI Confidence Index", *Global Business Policy Council, Alexandria, Virginia, USA*

Barth, J., Caprio, G., Levine, R.

2001 *Bank Regulation and Supervision: What Works Best?*, World Bank Policy Research Working Paper 2725

Basle Committee on Banking Supervision

1997 Core Principles for Effective Banking Supervision, Basle

Bati, A.

2004 *Corporate Governance Reform in Azerbaijan*, 5th Meeting of the OECD Eurasian Corporate Governance Committee

Bath Chronicle

2004 "How you can help developing farmers get some fair pay", Bath Chronicle (27 February 2004)

Беларусь

2005 Указ Президента Республики Беларусь № 373 от 15 августа 2005 г. „О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь“

Black Sea Economic Cooperation Business Council

2005 "Helping Eliminate Barriers to Business and Improve Business Climate", *Strategic Directions*, <http://www.bsec-business.org/sdirect.asp>

Bradford, C.

2005 *Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice*, United Nations Conference on Trade and Development G-24 Discussion Paper Series

Buiter, W.H.

2004 *What have we learnt from fifteen years of transition in Central and Eastern Europe*, National Bureau of Economic Research

Bulgaria

2003 Law on Competition Protection, published in the SG no. 52/1998, as amended, SG no. 112/1998, 81/1999, 28/2002, 9/2003 and 107/2003

Clark, T.

2002 "VAT mess puts off foreign investors", *The Moscow Times*, 8 August 2002

Commission on European Contract Law

1998 Principles of European Contract Law, Parts I and II

Croatia

2005 "Prime Minister Ivo Sanader launches service enabling electronic filing of forms", *Republic of Croatia Press Release* (3 November 2005), <http://www.vlada.hr/default.asp?mode=1&gl=20051103000011&jezik=2&sid=>

Cyprus

1997 Banking Law (no. 66(I) of 1997) of the Republic of Cyprus

Dahab, S.

- 1985 *The Agricultural Machinery and Implement Industry in Brazil: its historical development and inventive activity*, unpublished Ph.D. dissertation, Yale University, New Haven

Daintith, T.

- 2005 "Contractual Discretion and Administrative Discretion: A Unified Analysis", 68 *Modern Law Review* 554 (2005)

Deutsche Bank

- 2005 *Opening economies succeed*, Deutsche Bank Research (November 2005), http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000189232.pdf

Dyck, A.

- 2001 "Privatization and Corporate Governance: Principles, Evidence and Future Challenges", 16 *World Bank Research Observer* 59 (2001)

Earle, J.S.

- 2006 "Employment and Wage Effects of Privatization: Evidence from Transition Economies", *Employment Research* (January 2006), http://www.upjohninst.org/publications/newsletter/JSE_106.pdf

Edmiston, K., Mudd, S., Valev, N.

- 2003 *Tax Structures and FDI: The Deterrent Effects of Complexity and Uncertainty*, William Davidson Institute, Working Paper no. 558 (April 2003)

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

- 2000 "Towards international standards on insolvency: the catalytic role of the World Bank, Law in transition", *Insolvency law and practice* (Spring 2000)
- 2004 *Strategy for Estonia*, EBRD, www.ebrd.com/about/strategy/country/estonia/strategy.pdf
- 2005 *Recent legal developments in transition countries*, EBRD (June–December 2005)
- 2005 *Transition Report 2005*, EBRD, London
- 2005 *The EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Dataset 2002 and 2005*, <http://www.ebrd.com/pubs/econo/beeps.htm>

European Union

- 1999 Directive 1999/93/EC of the European Parliament and of the Council of 13 December 1999 on a community framework for electronic signatures, OJ 2000 L13/12
- 2000 Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market, OJ 2004 L178
- 2000 *European Charter for Small Enterprises*, European Council, 19-20 June 2000, <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/n26002.htm>
- 2002 Council Directive 2002/38/EC of 7 May 2002 amending and amending temporarily Directive 77/388/EEC as regards the value added tax arrangements applicable to radio and television broadcasting services and certain electronically supplied services, OJ 2002 L 128/41
- 2002 Directive 2002/58/EC of the European Parliament and of the Council of 12 July 2002 concerning the processing of personal data and the protection of privacy in the electronic communications sector, OJ 2002 L 201/37
- 2003 "The Legal and Market Aspects of Electronic Signatures", *Study for the European Commission - DG Information Society* (September 2003)
- 2003 *Responsible entrepreneurship. A collection of good practice cases among small and medium-sized enterprises across Europe*, EU, Enterprise DG, Brussels, <http://europa.eu.int/comm/enterprise/csr/index.htm>
- 2003 SME definition: Commission Recommendation of 06 May 2003, OJ L 124 of 20 May 2003, p. 36, http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm
- 2004 Commission Regulation (EC) no. 772/2004 of 27 April 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements, Regulation EC 772/2004, OJ 2004 L123/11
- 2004 Commission Notice: Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements, OJ 2004 C101/2
- 2005 *Commission Staff Working Document Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in Moldova and the Countries in the Western Balkans*, SEC(2005)169, Brussels, 8 February 2005
- 2005 Conference on the European Charter for Small Enterprises, Luxembourg, Conference Summary Report, European Commission Enterprise and Industry Directorate-General, 15-16 June 2005, http://europa.eu.int/comm/enterprise/events/charter/doc/2005_lux/lux_summary.pdf
- 2005 Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in Moldova and the Countries in the Western Balkans, Brussels, http://www.copca.com/armari/calaix1/000/00/01/103/sec_2005_169_en.pdf
- 2005 „Механизмы налогообложения, основанные на упрощенной отчетности и косвенном определении налоговых обязательств“, С.Н. Македонский, ЕС ТАСИС, Москва, <http://www.recep.ru>
- 2005 "The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs)" *SME Envoy Report* SEC(2005)170, Brussels, 8 February 2005

- Ewing, J., Edmondson, G., Kranz, P.**
 2005 "Rise of a Powerhouse: How the young knowledge workers of Central Europe are pushing the region to a new level", *Business Week* 3963 (12 December 2005), 50, http://www.businessweek.com/magazine/content/05_50/b3963021.htm
- Galanter, M.**
 1981 "Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law", 19 *Journal of Legal Pluralism* 1 (1981)
- Greenwood, J., Kimbrough, K.**
 1987 "An Investigation into the Theory of Foreign Exchange Controls", 20 *The Canadian Journal of Economics* 271 (1987)
- Guriev, S., Megginson, W.**
 2005 *Privatization: What Have We Learned?* (2005), <http://siteresources.worldbank.org/INTDECABC2006>
- Head, J.W.**
 2005 "Getting down to basics: strengthening financial systems in developing countries", 18 *Transactional Lawyer* 257 (2005)
- Hendley, K., Murrell, P., Ryterman, R.**
 2000 "Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises", *Europe-Asia Studies* 52/4 (June 2000), p. 627–656
- Hungary**
 1997 Hungarian Law No. XI of 1997 on the Protection of Trademarks and Geographical Indications
- „Хьюман райтс уотч“**
 2005 „Всемирный доклад – 2005. Россия“, <http://hrw.org/russian/reports/2005/world/russia.html>
- Фонд ИНДЕМ**
 2004 „Бизнес и коррупция: проблемы противодействия“, заключительный доклад, К.И. Головшинский, С.А. Пархоменко, В.И. Римский, Г.А. Сатаров, Фонд ИНДЕМ, Москва, <http://www.cipe.ru/upload/phpYxS5zO.pdf>
- International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)**
 2003 *Tecnicas Medioambientales Tecmed S.A. v. The United Mexican States*, Case No. ARB (AF)/00/2 (ICSID 2003)
- International Conference on Reforming the Business Environment**
 2005 *Conference Outcomes*, Committee of Donor Agencies For Small Enterprise Development, Cairo, Egypt
- International Finance Corporation (IFC)**
 2005 "Ukraine Adopts Law on Business Permits Drafted by IFC", *International Finance Corporation Press Release*, 7 September 2005
- International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT)**
 1994 *International Institute for the Unification of Private Law (the 'UNIDROIT') Principles of International Commercial Contracts* (1994)
- Iran-United States Claims Tribunal**
 1983 "ITT Indus. v Iran", 2 *Iran-U.S. Claims Tribunal Reports* 348 (1983)
 1984 Tippetts, Abbett, McCarthy, "Stratton v TAMS-AFFA Consulting Engineers of Iran", 6 *Iran-U.S. Claims Tribunal Reports* 219 (1984)
 1985 "International Technical Products Corp v Government of the Islamic Republic of Iran", 9 *Iran-U.S. Claims Tribunal Reports* 206 (1985)
- Jain, B.K.**
 2001 *Creating a Climate for Innovation and Entrepreneurship – Emerging Role of Higher Educational Institutions*, Dr. B. K. Jain and Dr. Anita Gupta, Department of Science & Technology, Government of India
- Kähkönen, S., Lee, Y., Meagher, P., Semboja, H.**
 2001 *Contracting Practices in an African Economy: Industrial Firms and Suppliers in Tanzania*, University of Maryland, IRIS Center Working Paper 242
- Kasolowsky, B., Thalhammer, D.**
 2005 "Austria: Car Dealer v. Defendant Distributor – Competition Law and Arbitration Clause", 8 *International Arbitration Law Review* N1-3 (2005)

Kogut, B., Spicer, A.

2002 "Capital market development and mass privatization are logical contradictions: lessons from Russia and the Czech Republic", 11 *Industrial and Corporate Change* 1 (2002)

Kumar, N.

2001 *Infrastructure availability, foreign direct investment inflows and their export-orientation: a cross-country exploration* (Research and Information System for Developing Countries 2001), <http://www.gdnet.org/pdf/nkumar.pdf>

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A and Vishny, R.

1997 *Legal Determinants of External Finance*, NBER Working Paper no. 5879, January 1997

Lee, C.

2004 *Model Competition Laws: The World Bank-OECD and UNCTAD Approaches Compared*, 10 August 2004

Levine, R., Zervos, S.

1998 "Stock Markets, Banks, and Economic Growth", 88 *American Economic Review* 537 (1998).

Malta

2000 Trademark Act of Malta (Act XVI of 2000)

Mansfield, E.

1994 "Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment and Technology Transfer", *IFC Discussion Paper no. 19* (1994)

Marakand Minerals Limited

2003 *Accountants' Report on the Khandiza Exploration Asset* (28 November 2003)

Markarian, G.

2003 *Rule-of-Law and Commercial Law Issues in Armenia*, Armenian International Policy Research Group, Working Paper No. 03/17, January 2003

Maskus, K.E.

2000 *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment*, Centre for International Economic Studies, Policy Discussion Paper no. 0022

Meggison, W.L., Netter, J.M.

2001 "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", 39 *Journal of Economic Literature* 321 (2001)

Moldova

1997 Law No.1134-XIII On Joint Stock Companies, adopted on Apr 2, 1997

Morriset, J.

2003 Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment, World Bank Infrastructure Group, January 2003

Muir, R., Shen, X.

2005 *Land Markets: Improving Access to Land and Buildings by Investors*, FIAS, World Bank Group, October 2005

New Zealand Law Commission

1999 "Cross-Border Insolvency: Should New Zealand Adopt the UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency?", Law Commission Report No. 52, (1999)

Nemirowsky, H., Wright, J.

1996 *Issues Surrounding Security Regulation in Latin America and the Caribbean*, Inter-American Development Bank, 1999

North, D.

1991 "Institutions", 5 *The Journal of Economic Perspectives* 97 (1991)

O'Rourke, B.

2001 "The EU: How Ireland Unleashed its "Celtic Tiger" Economy" (Part 1), *RadioFreeEurope/Radio Liberty*

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)

- 1997 *Resale price maintenance*, OECD Doc. No. OCDE/GD(97)229 (1997)
- 1998 *Competition Policy and Intellectual Property Rights*, OECD Doc. no. DAFPE/CLP (98) 18 (21 September 1998)
- 1999 *A Framework for the Design and Implementation of Competition Law and Policy*, World Bank & OECD, 1999
- 2000 *The OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, OECD, <http://www.oecd.org/dataoecd/56/36/1922428.pdf>
- 2000 *The Bologna Charter on SME Policies*, 1st OECD Ministerial Conference on SMEs, Bologna, Italy, 13-15 June 2000, OECD, http://www.oecd.org/document/17/0,2340,en_2649_201185_1809105_1_1_1_1,00.html
- 2004 *OECD Principles of Corporate Governance*, OECD
- 2004 *Effective Policies for Small Business. A Guide for the Policy Review Process and Strategic Plans for Micro, Small and Medium Enterprise Development*, OECD/UNIDO, <http://www.unido.org/en/doc/33172>
- 2004 *"Fair and Equitable Treatment in International Investor Law"*, *OECD Working Papers on International Investment* 2004/3, OECD
- 2004 2nd OECD Conference of Ministers responsible for Small and Medium Enterprise Development (SMES), Istanbul, Turkey, 3-5 June 2004, *Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation*, Executive Summary of the Background Reports, <http://www.oecd.org/dataoecd/5/24/31919590.pdf>
- 2004 *The Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs*, OECD, www.oecd.org/document/28/0,2340,en_2649_34197_32020176_1_1_1_1,00.html
- 2004 *Small and Medium-sized Enterprises in Turkey, Issues and Policies*, OECD, <http://www.oecd.org/dataoecd/5/11/31932173.pdf>
- 2005 *A Policy Framework for Investment: Draft Preamble, Checklists and Preliminary Annotations*, OECD, 25-27 October 2005, <http://www.oecd.org/dataoecd/10/55/35488787.pdf>
- 2005 "Designing the Future, Making Investment Happen For Employment and Growth In South East Europe", *OECD Investment Compact*
- 2005 *Encouraging Linkages between Small and Medium-sized Companies and Multinational Enterprises, An overview of good policy practice by the OECD Investment Committee*, 10 November 2005, Paris, <http://www.oecd.org/dataoecd/62/30/35795105.pdf>
- 2005 *Investment Compact for South-East Europe*, OECD/Stability Pact, <http://www.investmentcompact.org>

Organization for Security and Co-operation in Europe (OSCE)

- 2003 *OSCE Strategy Document for the Economic and Environmental Dimension*, 11th OSCE Ministerial Council, MC(11).JOUR/2, 2 December 2003, Annex 1, Maastricht, <http://www.osce.org/item/16350.html>
- 2003 „Promoting Stability and Growth in Central Asia through Expanded Business Opportunities“, Speech of Helen Santiago Fink, *Global Compact Policy Dialogue regional meeting*, Almaty, OSCE/OCEEA, 13-14 November 2003
- 2004 *"Как бороться с коррупцией"*, ОБСЕ (2004) http://www.osce.org/publications/eea/2004/05/13568_67_ru.pdf

Parisi, M.

- 2005 "Moving Toward Transparency? An Examination of Regulatory Takings in International Law", 19 *Emory International Law Review* 383 (2005)

Romania

- 2003 Fiscal Code of Romania (Law No. 571/2003), *Official Gazette of Romania* (Part One), no. 927 of 23 Dec 2003

Российская Федерация

- 2001 Закон Российской Федерации № 147-ФЗ (1) "О естественных монополиях" от 17 августа 1995 г. (с изменениями от 8 августа и 30 декабря 2001 г.)

Serbia

- 2004 Law on Bankruptcy Proceedings, Republic of Serbia, passed by the National Assembly on 23 July 2004, *Official Gazette of the Republic of Serbia*, no. 84/04
- 2004 Law on Trademarks, Official Gazette of Serbia and Montenegro, No. 61, 24 December 2004. Entered into force 1 January 2005
- 2005 Code of Ethics for Bankruptcy Receivers
- 2005 "Second round of bankruptcy trustees receive licenses", *Serbian Government press release*, 25 October 2005

Spartareanu, M., Smarzynska, B.

- 2004 *Do foreign investors care about labour market regulations?*, World Bank Policy Research Working Paper 3275, April 2004

Stability Pact

- 1999 *Sarajevo Summit Declaration of the Heads of State and Government of the participating and facilitating countries of the Stability Pact and the Principals of participating and facilitating Organizations and Agencies and regional initiatives*, Sarajevo, 30 July 1999, <http://www.stabilitypact.org/constituent/990730-sarajevo.asp>

Stanfield, J.D.

- 1999 *Creation of Land Markets in Transition Countries: Implications for the Institutions of Land Administration*, Working Paper no. 29, Land Tenure Center, University of Wisconsin-Madison, (1999)

Suhr, E.

- 2004 *Good Intentions and Bad Consequences: How Overregulation Impedes Uzbekistan's Growth*, Center for International Private Enterprise Economic Reform Feature Service, 29 January 2004

The Economist

- 2005 *"Simplifying tax systems: The case for flat taxes"*, The Economist, 14 April 2005, http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=3860731

Turkey

- 1994 Act on the Protection of Competition, act no. 4054, adopted 7 December 1994

United Kingdom Commission on Intellectual Property Rights

- 2002 *Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy*, UK Commission on Intellectual Property Rights 2002

United Nations

International Labour Organization (ILO)

- 1998 ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work

United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)

- 1994 „Типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг с Руководством по его применению“, http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/procurement_infrastructure/1994Model.html
- 2005 „Руководство для законодательных органов по вопросам законодательства о несостоятельности“, http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/insolvency/2004Guide.html

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)

- 1999 *Trends in International Investment Agreements*, UNCTAD/ITE/IIT/13 (1999)
- 2004 *World Investment Report 2004: The Shift Towards Service*
- 2005 *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*

United Nations Development Programme (UNDP)

- 2003 *Promoting Stability and Growth in Central Asia through Expanded Business Opportunities*, Global Compact Policy Dialogue regional meeting, Almaty, 13-14 November 2003, <http://www.undp.kz/img/docs/en/555.htm>
- 2005 „Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства“, „Доклад о развитии человека 2005“, опубликовано для Программы развития ООН (ПРООН), Москва, http://hdr.undp.org/reports/global/2005/other_languages.cfm
- 2005 “Who Cares Wins: Connecting Financial Markets to a Changing World., Recommendations by the financial industry to better integrate environmental, social and governance issues in analysis, asset management and securities brokerage”, *The Global Compact*, UNDP/ Swiss Federal Department United Nations of Foreign Affairs, New York, <http://www.innovestgroup.com/pdfs/WhoCaresWins.pdf>

United Nations Economic Commission for Europe (UNECE)

- 2003 “The Development of the SME Sector in the Countries in Transition and Emerging Market Economies in the UNECE Region”, *UNECE Workshop on Policy and Regulatory Options for Promoting Industrial Restructuring in ECE Region*, 23 April 2003, <http://www.unece.org/ie/industry/documents/szabot.pdf>
- 2005 *Report on the Forum After Fifteen Years of Market Reforms in Transition Economies: New Challenges and Perspectives for the Industrial sector*, UNECE Committee for Trade, Industry and Enterprise Development, Ninth session, 23-27 May 2005, Geneva, ECE/TRADE/360/Add.13 August 2005
- 2006 *Public-Private Cooperation in Industrial restructuring*, paper prepared by Professor Sailau Baizakov, Deputy Director General, Institute for Economic Research, Almaty, Kazakhstan, for UNECE/OSCE, New York and Geneva

United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO)

- 1971 Universal Copyright Convention as revised at Paris on 24 July 1971

United Nations Economic and Social Commission for Asia and Pacific (UNESCAP)

- 2004 “Addressing Supply-Side Constraints and Capacity-Building, Economic and Social Commission For Asia and the Pacific”, *Subcommittee On International Trade and Investment*, First Session, 27-29 October 2004

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)

- 2006 *The UNIDO Cluster/Network Development Programme: The Italian Experience of Industrial Districts*, <http://www.unido.org/doc/4310>

World Intellectual Property Organization (WIPO)

- 1971 Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works (Paris Text 1971)
 1996 WIPO Copyright Treaty
 1996 WIPO Performances and Phonograms Treaty
 2003 *Guide To WIPO Domain Name Dispute Resolution, WIPO Arbitration and Mediation Center*

United States

- 1995 *Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property*, United States Department of Justice and Federal Trade Commission, Washington, DC
 2004 "Investor Perceptions of Bulgaria's Competitive Opportunities and Constraints: Labour Market Focus", *USAID Labour Market Project* (October 2004)
 2005 "Enhancing Ukraine's Industrial Base & Attracting FDI: Industrial Park Development", *USAID Ukraine WTO Accession & Investment Promotion Project*
 2005 *U.S. Manual of Trademark Examining Procedures*, U.S. Patent and Trademark Office, April 2005
 2006 "USTR Reinstates Generalized System of Preferences Benefits for Ukraine", *U.S. Trade Representative press release*, 23 January 2006

World Bank Group

- 2002 *Transition: The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, IBRD/World Bank, Washington D.C.
 2003 *Georgia: An Integrated Trade Development Strategy*, World Bank Poverty Reduction and Economic Management Unit, Europe and Central Asia Region, 5 November 2003, http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2003/12/16/000090341_20031216104201/Rendered/INDEX/272640GE.txt
 2004 *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, IBRD/IFC, Washington, <http://rru.worldbank.org/doingbusiness>
 2004 "Business Environment in Ukraine", Ukraine SME Survey and Policy Development Project with the financial support of the Ministry of Foreign Affairs of Norway, December 2004, [http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/AttachmentsByTitle/UkraineSMESurvey_2004_Eng/\\$FILE/UkrSMESurvey_2004_Eng.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/AttachmentsByTitle/UkraineSMESurvey_2004_Eng/$FILE/UkrSMESurvey_2004_Eng.pdf)
 2004 "Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social responsibility: taking Stock", *Corporate Responsibility for Environment and Development*, International Institute for Environment and Development for the Corporate Social Responsibility Practice of the World Bank Group
 2005 „Административные барьеры на пути инвестиций в субъектах Российской Федерации. Оценка стоимости административных барьеров для российской экономики“, МФК/ФИАС, проект для комментариев, сентябрь 2005 г., www.worldbank.org/russia/fias
 2005 "Business Environment in Uzbekistan as seen by Small and Medium Enterprises", *Survey results based on 2004*, IFC, Tashkent, <http://www2.ifc.org/centralasia/sme/uzsurvey.htm>
 2005 *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, IBRD/IFC, Washington, <http://rru.worldbank.org/doingbusiness>
 2005 *World Bank Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*
 2006 *Doing Business in 2006: Creating Jobs*, IBRD/IFC, Washington, <http://rru.worldbank.org/doingbusiness>
 2006 „Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России, Пятый раунд“, ноябрь 2005 г., Всемирный банк/АМР США/ЦЭФИР, <http://www.cefir.ru/index.php?id=32>

World Economic Forum

- 2005 "The Best Places to Do Business", http://www.weforum.org/site/knowledgenavigator.nsf/Content/_S12848
 2005 "Resource-based Economy to Sector Diversification in Russia" (18 Oct 2005), http://www.weforum.org/site/knowledgenavigator.nsf/Content/_S15467?open&event_id=

World Trade Organization (WTO)

- 1994 Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
 1994 Agreement on Government Procurement

Zalm, G.

- 2005 "The Other Path to Growth: Private Sector Development" (Speech), *Annual Bank Conference Of Development Economics*, Amsterdam

Глоссарий

В контексте данного Руководства перечисленные ниже термины имеют следующие значения:

Авторское право: исключительное право на защиту авторских работ, таких как литературные и музыкальные произведения, компьютерные программы, фильмы и произведения искусства.

Арбитраж: альтернативное (внесудебное) средство разрешения споров, при котором стороны соглашаются передать дело на рассмотрение независимого арбитра (третейского судьи), решения которого обязательны к исполнению.

Банкротство: официально объявленная неспособность должника выполнить свои обязательства перед кредиторами.

„Безбилетный проезд“: ситуация, при которой участник рынка получает выгоду от действий других, но не платит за эту выгоду, поскольку не имеет соответствующих обязательств или стимулов.

Верховенство закона: характеристика правовой системы, при которой закон существенно ограничивает деятельность государства и отдельных членов правящей элиты. В государстве, где существует верховенство закона, все граждане и сами государственные органы равны перед законом.

Временное ограничение: временная ограничительная мера, которая может вводиться в начале судебного разбирательства для сохранения статус-кво до окончательного разрешения спора.

„Гильотинирование“ (в регулятивной сфере): метод быстрой проверки большого количества законодательных актов и отмена избыточных, устаревших и неэффективных норм без юридической процедуры по каждой из них в отдельности.

Государственное предприятие: хозяйствующий субъект, большинство активов которого принадлежит, прямо или косвенно, той или иной государственной структуре.

Деловая среда: совокупность правовых и институциональных условий предпринимательской деятельности, позволяющая иностранным и местным компаниям заниматься бизнесом и получать прибыль в данной стране.

Денежные переводы: пересылка мигрантами денежных средств из-за границы на родину.

Доменное имя: буквенно-цифровое имя, присваиваемое адресам Интернет-протокола (ИП), с тем чтобы сделать их легко запоминающимися.

Достаточность основного капитала: способность банка уверенно идти на риск в расчете на собственный акционерный капитал и некоторые другие резервные фонды.

Закон о конкуренции: система правил, норм и законодательных актов, направленных на то, чтобы предотвратить чрезмерную концентрацию на рынке и нарушение правил честной состязательности частными компаниями.

Закон о несостоятельности (также известный как закон о банкротстве): правовой режим, предусматривающий удовлетворение требований кредиторов и предоставление должнику возможность начать все сначала после того, как он признал себя несостоятельным.

Закон об обеспеченных сделках: закон, разрешающий владельцу личного (движимого) имущества использовать это имущество в качестве обеспечения ссуды.

Застройка „в зеленом поле“ („гринфилд“): промышленное освоение и застройка новой, прежде не освоенной территории.

„Золотая акция“: класс акций корпорации и иного предприятия, дающих их владельцу особые права или привилегии, обычно превосходящие те, которые имеют рядовые акционеры в отношении их доли и представительства в органе управления корпорации.

Интеллектуальная собственность: защищаемое законом право на продукты духовного творчества, такие как изобретения, произведения литературы и изобразительного искусства, а также символы, названия, образы и художественно-оформительские решения, используемые в коммерческой деятельности.

- Кадастр:** государственный реестр объектов недвижимого имущества, имеющих в данном регионе, стране или районе, основанный на результатах специальных обследований этого региона, страны или района.
- Киберсквотер:** человек, регистрирующий (чужой) товарный знак в виде доменного имени в надежде получить прибыль, перепродав доменное имя владельцу товарного знака.
- Кластерное развитие:** метод стимулирования экономического развития, при котором акцент делается на отрасли, естественным и взаимосвязанным образом развивающиеся в данном регионе, а имеющиеся ресурсы используются с целью создания необходимых предпосылок для их развития, таких как система направленного профессионального обучения, материальная инфраструктура и специализированная научно-исследовательская база при местных учебных заведениях.
- Коллективный товарный знак:** особый товарный знак или знак обслуживания, зарегистрированный для эксклюзивного использования членами кооператива, ассоциации, союза или иной группы предприятий или организаций.
- Коммерческая тайна:** информация, в том числе формула, технология и метод производства, программа, устройство, технический прием или процесс, которая а) имеет самостоятельную экономическую ценность, поскольку обычно не общеизвестна и не может быть легко получена добросовестным путем другими лицами, способами извлечь экономическую выгоду из ее раскрытия или использования, и б) является объектом разумных усилий, направленных на сохранение ее конфиденциальности.
- Корпоративная социальная ответственность:** обязательство компании вести дела, неукоснительно соблюдая либо превышая этические, правовые, коммерческие и социальные нормы, принятые в данном обществе.
- Корпоративное управление:** набор процедур, обычаев, принципов, законов и институтов, влияющих на способ осуществления управления, руководства и контроля на предприятиях.
- Легализация преступных доходов (“отмывание” денег):** действия по переводу денег, заработанных преступным путем (на торговле наркотиками, контрабанде, хищениях, коррупции, уклонении от уплаты налогов, в результате деятельности организованной преступности), в фонды или другие активы, представляющиеся законными.
- Макроэкономический:** относящийся к общеэкономическому положению страны, например, национальный уровень безработицы или инфляции.
- Малые и средние предприятия (МСП):** предприятия, которые отвечают определенным критериям в отношении размера и видов деятельности, в частности по числу занятых, размеру активов или объему доходов.
- Налог на добавленную стоимость:** налог на потребление, взимаемый на каждой стадии изготовления или производства продукта, где создается добавленная стоимость, а также на стадии приобретения потребителем конечного продукта.
- Нарушение права на интеллектуальную собственность:** незаконное присвоение или использование рекламных идей, материалов, слоганов, названий, наименований, изобретений, авторских работ, а также другие нарушения законодательства об охране прав на интеллектуальную собственность.
- Национализация:** процесс перевода частных предприятий и других активов в государственную собственность.
- Национальный режим:** право иностранных компаний действовать в соответствии с теми же законами и правилами и рассчитывать на такое же отношение, что и отечественные компании.
- Недвижимое имущество:** земля и связанные с ней объекты, которые не могут быть удалены без нанесения ущерба либо земле, либо самим этим объектам.
- Недвижимый инвентарь:** имущество, например строения и машинное оборудование, настолько тесно связанное с землей, что его отделение нанесет существенный ущерб.
- Нематериальные активы (гудвилл):** престиж и деловая репутация фирмы как залог обеспечения постоянства имеющейся клиентуры.

- Неформальная экономика:** экономическая деятельность компаний, которые занимаются законной предпринимательской деятельностью, но допускают отклонения от правил, регулирующих сферу налогообложения, рынков рабочей силы и товарные рынки.
- Обеспечение (залог):** собственность, предлагаемая в качестве гарантии возврата кредита. В случае неплатежеспособности заемщика обеспечение (залог) может быть реализован для частичного или полного погашения кредита и возврата денег кредитору.
- Общественное достояние:** публичная информация, знания или творческие произведения, доступные любому лицу без ограничений на применение, копирование или распространение и не подпадающие под действие закона об охране прав на интеллектуальную собственность.
- Опротестование сделки:** правовое действие, направленное на опротестование заключения правительством контракта по результатам проведения конкурса, принятия или отклонения заявки на государственные закупки.
- Отказ (отвод):** в правовом контексте „отказаться“ („взять отвод“) означает уклониться от участия в судебных слушаниях или другом судебном разбирательстве в силу возможного конфликта интересов, пристрастности или недостаточной беспристрастности.
- Патент:** право, предоставляемое правительством автору изобретения, исключающее возможность изготовления, использования, вывоза или продажи данного изобретения другими лицами в течение определенного временного периода.
- Поддержка перепродажной (розничной) цены:** договоренности между продавцами и покупателями, действующими на разных уровнях производства и распределения одних и тех же товаров или услуг, о фиксации цен на определенном уровне либо в пределах согласованного диапазона цен, установленных на одном или нескольких рыночных уровнях.
- Полезная модель:** право на интеллектуальную собственность, применимое к новой модели прибора или устройства либо любого другого промышленного изделия или его части. Правовая защита полезной модели обычно не предполагает такого же высокого уровня новаторства, который требуется для выдачи патента.
- Посредничество:** внесудебное разбирательство с участием незаинтересованного лица (посредника), для того чтобы облегчить общение между сторонами с целью их примирения, урегулирования спора или достижения взаимопонимания между ними. Термин „посредничество“ иногда применяется как вариант понятия „примирение“, хотя эти термины могут иметь в данном контексте разные значения.
- Права селекционера (растениевода):** право на интеллектуальную собственность, предоставляемое создателям новых, оригинальных и устойчивых видов растений.
- Приватизация:** законный перевод активов (в особенности государственных предприятий) из государственной собственности в частную.
- Приватизация в форме выпуска акций:** приватизация государственного предприятия путем продажи его акций частным инвесторам на фондовой бирже.
- Примирение:** форма внесудебного улаживания споров, не влекущая за собой юридических обязательств и заключающаяся в том, что нейтральный третейский судья пытается склонить стороны к примирению путем взаимных уступок. Термин „примирение“ иногда применяется как вариант понятия „посредничество“, хотя эти термины могут иметь в данном контексте разные значения.
- Пропорциональное налогообложение (“плоская шкала”):** система, при которой каждый платит налоги по единой ставке независимо от размера доходов.
- Репатриация (капитала):** перевод иностранным инвестором капитала из страны назначения в страну происхождения.
- Рынки капитала:** рынки, на которых обращаются средне- и долгосрочные активы, такие как корпоративные акции, государственные или частные долговые инструменты со сроками погашения, не превышающими одного года.
- Свобода договора:** правовой принцип, в соответствии с которым лицо вправе по своему усмотрению решать вопрос о том, заключать ли договор, на каких условиях и с кем.

Сервитут: право пользования имуществом, принадлежащим другому лицу.

Сертификационный товарный знак: товарный знак, свидетельствующий об определенном уровне качества товаров или услуг либо о том, что они соответствуют определенному стандарту или обладают определенными характеристиками.

Стимулы (для инвестиций): политические инструменты, применяемые для привлечения прямых иностранных инвестиций и извлечения из них максимальной выгоды. Примером инвестиционных стимулов могут служить финансовые стимулы, такие как ссуды и займы по льготным процентным ставкам; налоговые стимулы (временное освобождение от уплаты налогов и снижение налоговых ставок); субсидии на пользование инфраструктурой и услугами; рыночные преференции; нормативные послабления.

Судебное предписание: постановление суда, требующее от ответчика выполнить определенное действие или воздержаться от его выполнения.

Товарный знак: слово, фирменное название, символ или устройство, которые применяются для идентификации товаров или услуг, предлагаемых данным предприятием, и для их отличия от товаров и услуг других предприятий.

Устойчивое развитие: развитие, удовлетворяющее текущие потребности общества без ущерба для будущих поколений.

Франшиза: деловые отношения между франчайзи (обычно малым предприятием) и франчайзером (обычно более крупным предприятием), в рамках которых первый соглашается производить или реализовывать товары в соответствии с требованиями “бизнес-системы”, определяемой последним. Как правило, франчайзи получает лицензию на использование товарного знака франчайзера и часто закупает у него сырье и материалы.

Экспроприация: изъятие правительством частного предприятия или других активов, находящихся в частном владении.

Юрисдикция: подведомственность дела суду или иному государственному учреждению.

Pacta sunt servanda: букв. – договоры должны соблюдаться (лат.). Принцип обязательности исполнения договоров в международном праве.

Список сокращений

АМР США	Агентство США по международному развитию
БЮР	бывшая югославская Республика
ВТО	Всемирная торговая организация
ГЧП	государственно-частное партнерство
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕИБ	Европейский инвестиционный банк
ИБСЕ	Инвестиционный банк Северной Европы
ИВК	Индекс восприятия коррупции
ИДБ	Исследовательско-аналитический отдел Дойче-Банка
ИС	интеллектуальная собственность
КСО	корпоративная социальная ответственность
МИГА	Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям
МНП	многонациональное предприятие
МСП	малое и среднее предпринимательство
МФИ	микрофинансовые институты
МФК	Международная финансовая корпорация
ОРВ	оценка регулирующего воздействия
ОЭЗ	особая экономическая зона
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПГС	предприятие, находящееся в государственной собственности
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
СНГ	Содружество Независимых Государств
СПЗ	Соглашение о правительственных закупках
СРО	саморегулирующаяся организация
ТНК	транснациональная корпорация
ФИАС	Консультативная служба по иностранным инвестициям
ЮНИДО	Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию
ЮНОДК	Управление Организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности
ЮНСИТРАЛ	Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли
ESBAS	Эгейская свободная зона
YES	Служба молодежного предпринимательства