

Социально-экономические условия действия иностраных инвесторов в Беларуси

Исследование проведено при финансовой поддержке Research Support Scheme.

ВВЕДЕНИЕ

Данная брошюра родилась в результате проведения первого исследовательского проекта Института приватизации и менеджмента "Социально-экономические условия деятельности иностранных инвесторов в Беларуси". Целью исследования было выявление основных факторов, побуждающих иностранных инвесторов к деловой активности в Беларуси, а также их оценка основных условий ведения бизнеса в нашей стране. В связи с этой целью опрос иностранных инвесторов, проводимый в рамках исследования, выяснял также оценки ряда условий ведения бизнеса в Беларуси:

- отношение местных органов государственного управления к фирмам с иностранным капиталом;
- условия развития инвестиций, создаваемые существующим законодательством;
- финансовые условия деловой активности;
- состояние телекоммуникаций;
- состояние транспортных коммуникаций;
- развитость рынка деловых услуг;
- влияние политической ситуации в Республике на развитие операций с иностранными инвестициями;
- качество белорусских кадров и некоторые другие вопросы. Все полученные результаты и их оценки отражены в третьей главе.

При подготовке к публикации результатов опроса для лучшей оценки читателями полученных данных проявилась необходимость опубликования основных характеристик процесса прямых иностранных инвестиций в мире и в странах Центральной и Восточной Европы.

Первые две главы носят компиляционный характер и представляют собой попытку дать краткую характеристику прямых иностранных инвестиций в мире и в постсоциалистических странах. При формировании второй главы широко использовались материалы Европейского банка реконструкции и развития.

Существенной частью предлагаемой брошюры является приложение 3.2, в котором изложены результаты опроса иностранных инвесторов в Беларуси. Опрос был проведен под руководством профессора Соколовой Г.Н. Хотелось бы также выразить большую благодарность Олегу Кобяку, без энергичной поддержки которого невозможно было бы успешно закончить представляемое исследование.

Я надеюсь, что данная работа внесет определенный вклад в дискуссию об инвестиционной политике в нашей стране.

ГЛАВА 1. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Иностранные инвестиции в национальную экономику - благо или зло?

Однозначного ответа на этот вопрос нет. Как нет единого экономического рецепта абсолютного благосостояния. Кроме экономических факторов на оценку феномена иностранных инвестиций в национальную экономику в значительной мере влияют политические факторы, общественное мнение и т.п.

Канада, Япония и западноевропейские страны, опасаясь подрыва контроля над национальными экономическими ресурсами, пытаются ограничить иностранные инвестиции на своей территории. Позиция развивающихся стран двойственна: они обеспокоены тем, что иностранцы будут вкладывать средства в их экономику, и тем, что инвестиции сократятся. Таким образом, с одной стороны, существуют опасения эксплуатации, а с другой - опасения, что ограничится доступ к иностранному капиталу и технологиям. Правительства запрещают

и ограничивают прямое инвестирование в некоторых отраслях, где присутствие зарубежных фирм рассматривается либо как непозволительно расточительное, либо как формирующее избыточное иностранное влияние. К таким отраслям относятся, прежде всего, добыча природных ископаемых, банковское дело, выпуск газет и изготовление прохладительных напитков. В качестве условий иностранного инвестирования правительства часто выдвигают такие требования, как использование местных полуфабрикатов и узлов, осуществление НИОКР в принимающей стране, расширение экспорта. С другой стороны, некоторые правительства активно "заигрывают" с транснациональными компаниями, влияние и число которых постепенно возрастает. В этой главе рассматриваются причины прямого инвестирования, а также "плюсы" и "минусы" активной политики содействия или ограничения деятельности транснациональных компаний правительствами принимающих стран и стран базирования.

§ 1. Определение прямых иностранных инвестиций

Прямое иностранное инвестирование можно определить как передачу в иностранное коммерческое предприятие фиксированных источников средств, включающих капиталовложения, технологии и персонал, с целью обеспечения необходимого контроля за деятельностью этого предприятия.

Портфельными инвестициями являются средства, вложенные в акции, облигации и другие ценные бумаги долгосрочного характера с целью получения прибыли.

Прямые инвестиции отличаются от портфельных тем, что часто трудно зафиксировать сумму прямых инвестиций, т.е. одновременно с капиталом границу пересекают и нематериальные активы. Кроме того, важной чертой прямых инвестиций является участие инвестора в управленческой деятельности на предприятии.

Таблица 1.2.1 Мировой запас прямых инвестиций, вывозимых за границу, по региону или основной стране происхождения (этих инвестиций). Рассматриваемый период – 1960-1990 гг. (Данные представлены в миллиардах долларов, либо в процентах)*

№№ п/п		Объем				
		1960	1967	1973	1980	1990
1	Все страны	67.7	112.3	211.1	516.9	1,644.2
2	<u>Развитые страны</u>	<u>67.0</u>	<u>109.3</u>	<u>205.0</u>	<u>503.6</u>	<u>1,593.0</u>
3	Соединенные Штаты 1)	31.9	56.6	101.3	220.2	426.5
4	Европа	<u>30.6</u>	<u>45.1</u>	<u>82.4</u>	<u>231.6</u>	<u>852.6</u>
5	Бельгия - Люксембург 2) 3)	1.3	1.3	1.8	4.7	22.6
6	Франция 3)	4.1	6.0	8.8	20.8	114.8
7	Германия 4)	0.8	3.0	11.9	43.1	155.1
8	Италия	1.1	2.1	3.2	7.0	60.0
9	Нидерланды	7.0	11.0	15.8	42.4	99.2
10	Швеция	0.4	1.7	3.0	7.2	50.7
11	Швейцария 5)	2.3	2.5	7.1	22.4	64.9
12	Великобритания 6)	12.4	15.8	27.5	79.2	244.8
13	Другие европейские страны 3)	1.2	1.7	3.3	4.8	40.5
14	Япония 3) 7)	0.5	1.5	10.3	19.6	201.4
15	Канада 8)	2.5	3.7	7.8	21.6	74.7
16	Австралия и Новая Зеландия	0.2	0.4	1.1	5.1	30.2
17	Южная Африка	1.3	2.0	2.1	5.5	7.6

* J. H. Dunning, (1993), "The contribution of foreign direct investment to the upgrading of the competitive capabilities of Central and Eastern Europe Economies".

18	Развивающиеся страны 3) 9)	0.7	3.0	6.1	13.3	51.2
----	----------------------------	-----	-----	-----	------	------

Все эти отличия между прямыми и портфельными инвестициями обусловлены различием в мотивации инвесторов. Инвестор, осуществляющий прямые инвестиции, выступает в определенной степени предпринимателем, создающим новое предприятие. Новое не в смысле вновь образованное, а в смысле его качества. Прямой инвестор обычно приносит с собой на предприятие кроме капитала еще и инновации. Портфельный инвестор - только деньги.

Поскольку инвестор в значительной степени контролирует деятельность зарубежного филиала, прямое инвестирование является намного более сложным, чем портфельное. Подконтрольный филиал часто получает прямой доступ к управленческим навыкам, торговым секторам, технологиям и право использовать торговую марку родительской компании. Одновременно с этим, он может получить указания от родительской фирмы о том, на какие рынки внедряться, а какие оставить конкурентам.

Действительно, прямое инвестирование так далеко от простого перемещения капитала, что во многих случаях начинается вообще безо всякого потока капитала за рубеж. Иногда родительская компания полностью получает все необходимые финансовые ресурсы в принимающей стране, используя

Продолжение таблицы 1.2.1

№.№ п/п	Процентное распределение					Средний годовой процент роста			
	1960	1967	1973	1980	1990	1960-67	1967-73	1973-80	1980-90
1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	7.5%	11.1%	13.6%	12.3%
2	<u>99.0</u>	<u>97.3</u>	<u>97.1</u>	<u>97.4</u>	<u>96.9</u>	<u>7.2</u>	<u>11.1</u>	<u>13.7</u>	<u>12.2</u>
3	47.1	50.4	48.0	42.6	25.9	8.5	10.2	11.7	6.8
4	<u>45.2</u>	<u>40.2</u>	<u>39.0</u>	<u>44.8</u>	<u>51.9</u>	<u>5.7</u>	<u>10.6</u>	<u>15.9</u>	<u>13.9</u>
5	1.9	1.2	0.9	0.9	1.4	0.0	5.6	14.7	17.0
6	6.1	5.3	4.2	4.0	7.0	5.6	6.6	13.1	18.6
7	1.2	2.7	5.6	8.3	9.4	20.8	25.8	20.2	13.7
8	1.6	1.9	1.5	1.4	3.6	9.7	7.3	11.8	24.0
9	10.3	9.8	7.5	8.2	6.0	6.7	6.2	15.1	8.9
10	0.6	1.5	1.4	1.4	3.1	23.0	9.9	13.3	21.6
11	3.4	2.2	3.4	4.3	3.9	1.2	19.0	17.8	11.2
12	18.3	14.1	13.0	15.3	14.9	3.5	9.7	16.3	11.9
13	1.8	1.5	1.6	0.9	2.5	5.1	11.7	5.5	23.8
14	0.7	1.3	4.9	3.8	12.2	17.0	37.9	9.6	26.2
15	3.7	3.3	3.7	4.2	4.5	5.8	13.2	15.7	13.2
16	0.3	0.4	0.5	1.0	1.8	10.4	18.4	24.5	19.5
17	1.9	1.8	1.0	1.1	0.5	6.3	0.8	14.7	3.3
18	<u>1.0</u>	<u>2.7</u>	<u>2.9</u>	<u>2.6</u>	<u>3.1</u>	<u>23.1</u>	<u>12.6</u>	<u>11.8</u>	<u>14.4</u>

Таблица 1.2.2 Мировой запас внутренних прямых инвестиций по основным странам и регионам, принимающим инвестиции. Рассматриваемый период 1967— 90 гг. (Данные представлены в миллиардах долларов либо процентах)

№.№ п/п		Объем			
		1967	1973	1980	1990
1	Все страны	105.5	208.1	505.3	1,638.9
2	Развитые страны	<u>712</u>	<u>153.7</u>	<u>394.1</u>	<u>1,328.9</u>

3	Соединенные Штаты	9.9	20.6	83.0	396.7
4	<u>Европа</u>	<u>314</u>	<u>79.9</u>	<u>211.6</u>	<u>726.3</u>
5	<u>Страны ЕС (12)</u>	<u>2A8</u>	<u>68.0</u>	<u>186.9</u>	<u>646.6</u>
6	Бельгия - Люксембург	1.4	3.8	7.5	30.5
7	Дания	0.7	1.9	4.2	7.7
8	Франция	3.0	6.5	21.1	71.8
9	Германия	3.6	13.1	47.9	132.5
10	Греция	0.1	0.4	3.0	9.2
11	Ирландия	0.1	0.3	1.9	3.1
12	Италия	2.6	7.8	8.9	60.0
13	Нидерланды	4.9	7.6	19.2	62.8
14	Португалия	0.1	0.4	1.1	7.5
15	Испания	0.4	2.1	9.1	55.9
16	Великобритания	7.9	24.1	63.0	205.6
17	Другие европейские страны	6.6	12.0	24.7	79.7
18	Швеция	0.5	1.0	1.7	9.7
19	Швейцария	2.1	4.3	14.3	43.4
20	Прочие	4.0	6.7	8.7	26.6
21	Канада	19.2	33.0	51.6	108.0
22	Австралия и Новая Зеландия	4.9	10.5	28.1	76.9
23	Южная Африка	7.2	8.1	16.5	11.1
24	Япония	0.6	1.6	3.3	9.9
25	<u>Развивающиеся страны</u>	<u>32.3</u>	<u>54.4</u>	<u>111.2</u>	<u>310.0</u>
26	Западное полушарие	18.5	28.9	62.3	119.6
27	Африка	5.6	10.2	13.1	35.3
28	<u>Азия</u>	<u>8.3</u>	<u>15.3</u>	<u>35.8</u>	<u>155.1</u>
29	Ближний Восток	3.2	4.3	4.3	12.0
30	Другие азиатские страны	5.1	11.0	31.5	143.0
31	Дополнение:				
32	Внешний запас	112.3	211.1	516.9	1,644.2
33	Внутренний запас	105.5	208.1	505.3	1,638.9
34	Разница	6.8	3	11.6	5.3
35	Страны ОПЕК	8.2	13.8	10.8	24.2

Продолжение таблицы 1.2.2

№.№ п/п	Процентное распределение				Средний годовой процент роста		
	1967	1973	1980	1990	1967-73	1973-80	1980-90
1	100.0	100.0	100.0	100.0	12.0%	13.5%	12.5%
2	<u>69.4</u>	<u>73.9</u>	<u>78.0</u>	<u>81.1</u>	<u>13.2</u>	<u>14.4</u>	<u>12.9</u>
3	9.4	9.9	16.4	24.2	13.0	22.0	16.9
4	<u>29.8</u>	<u>38.4</u>	<u>41.9</u>	<u>44.3</u>	<u>16.8</u>	<u>14.3</u>	<u>13.1</u>
5	<u>23.5</u>	<u>32.7</u>	<u>37.0</u>	<u>39.5</u>	<u>18.3</u>	<u>15.5</u>	<u>13.2</u>
6	1.3	1.8	1.5	1.9	18.1	10.2	15.1
7	0.7	0.9	0.8	0.5	18.1	12.0	6.2
8	2.8	3.1	4.2	4.4	13.8	18.3	13.0
9	3.4	6.3	9.5	8.1	24.0	20.3	10.7
10	0.1	0.2	0.6	0.6	26.0	33.4	11.9
11	0.1	0.1	0.4	0.2	20.1	30.2	5.0

12	2.5	3.7	1.8	3.7	20.1	1.9	21.0
13	4.6	3.7	3.8	3.8	7.6	14.2	12.6
14	0.1	0.2	0.2	0.5	26.0	15.5	21.2
15	0.4	1.0	1.8	3.4	31.8	23.3	19.9
16	7.5	11.6	12.5	12.5	20.4	14.7	12.6
17	6.3	5.8	4.9	4.9	10.5	10.9	12.4
18	0.5	0.5	0.3	0.6	12.2	7.9	19.0
19	2.0	2.1	2.8	2.6	12.7	18.7	11.7
20	3.8	3.2	1.9	1.6	9.0	5.0	11.0
21	18.2	15.9	10.2	6.6	9.4	6.6	7.7
22	4.6	5.0	5.6	4.7	13.5	15.1	10.6
23	6.8	3.9	3.3	0.7	2.0	10.7	-3.9
24	0.6	0.8	0.7	0.6	17.8	10.9	11.6
25	<u>30.6</u>	<u>26.1</u>	<u>22.0</u>	<u>18.9</u>	<u>9.1</u>	<u>10.8</u>	<u>10.8</u>
26	17.5	13.9	12.3	7.3	7.7	11.6	6.7
27	5.3	4.9	2.6	2.2	10.5	3.6	10.4
28	<u>7.9</u>	<u>7.4</u>	<u>7.1</u>	<u>9.5</u>	<u>10.7</u>	<u>12.9</u>	<u>15.8</u>
29	3.0	2.1	0.9	0.7	5.0	0.0	10.8
30	4.8	5.3	6.2	8.7	13.7	16.2	16.3
31							
32							
33							
34							
35	7.8	6.6	2.1	1.5	9.1	-3.4	8.4

при этом лишь свою торговую марку, управленческие структуры, а также другие, менее ощутимые активы. Когда филиал становится рентабельным, он растет за счет инвестирования части собственных прибылей и вновь полученных в кредит средств, в то время как другая часть прибылей переводится родительской компании, инвестиции которой были почти незаметны.

Вложения в страны третьего мира затруднены опасностью их экспроприации со стороны популистских правительств. Осознавая опасность экспроприации, многие транснациональные компании "застраховали" свои прямые зарубежные инвестиции по типу страхования на валютных рынках. Компании часто связывают вложение материальных активов в принимающих странах с получением кредитов в этих странах. Таким образом, если политические изменения приводят к экспроприации иностранных вложений местным правительством, то родительская компания просто сообщает своим кредиторам из принимающей страны, что те могут попытаться получить причитающиеся им средства у своего собственного правительства, осуществившего экспроприацию. Имея известную свободу за счет обязательств, компенсирующих часть или даже все потери активов в случае экспроприации, родительская компания свободна от опасности быть захваченной в качестве заложницы. Ее технологии, рыночные секреты, управленческие навыки не подлежат экспроприации. Такое страхование на случай экспроприации является одной из причин того, что постоянно возрастающее число родительских фирм осуществляет инвестирование за рубеж в форме невещественных, подвижных активов.

§ 2. Основные потоки прямых иностранных инвестиций

В современной практике учет прямых инвестиций осуществляется по двум направлениям. Во-первых, оценивается так называемый внешний запас прямых инвестиций, т. е. совокупный объем инвестиций, вывозимых за границу из стран их происхождения. Во-вторых, существует внутренний запас прямых инвестиций, т. е. совокупный объем инвестиций, кото-

рый ввозится в страны, принимающие инвестиции (страны - реципиенты).

Динамика внешнего запаса прямых инвестиций за период с 1960 г. по 1990 г. представлена в Таблице 1.2.1. Несмотря на то, что за последние 30 лет не произошло существенных изменений в структурном распределении внешнего запаса инвестиций между развитыми и развивающимися странами (доля инвестиций развитых стран во внешнем запасе с 1967 г. по 1990 г. сократилась с 99.0 % до 96.9 %), серьезные изменения произошли в процентном распределении внешнего запаса в рамках категории развитых стран. Так, значительно сократилась доля США в совокупном внешнем запасе прямых инвестиций. В 1967 г. она составляла 50.4 %, в 1980 г. — 42.6 %, а в 1990 г. — 22.5 % (см. Таблицу 1.2.3). В свою очередь, страны Западной Европы увеличили во внешнем запасе: 1967 г. — 40.2 %, 1980 г. — 44.8 %, 1990 г. — 51.9 %. Существенно увеличила объем внешнего запаса прямых инвестиций Япония. Если в 1967 г. ее доля составляла 1.3 % от совокупного запаса, то в 1980 г. — 3.8 %, а в 1990 г. — 12.2 %. Таким образом, происходит перераспределение доли инвестирования в рамках категории развитых стран, и приоритетную роль здесь играют страны Западной Европы. Одновременно с этим Япония проводит массированное наступление в этом направлении. Оба процесса приводят к сокращению доли США в совокупном внешнем запасе прямых инвестиций.

Не менее интересным представляется положение дел во внутреннем запасе прямых инвестиций. Динамика внутреннего запаса представлена в Таблице 1.2.3. Необходимо отметить тот факт, что возрастает доля участия развитых стран во внутреннем запасе, одновременно с этим уменьшается доля развивающихся стран. Таким образом, страны с развитой экономикой получают с каждым годом все больше прямых иностранных инвестиций, и все меньше получают их страны третьего мира. Если в 1967 г. процентное распределение внутреннего запаса составляло 69.4 % для развитых стран и 30.6 % для развивающихся стран, то в 1980 г. — 78.0 % и 22.0 %, а в 1990 г. — 81.1 % и 18.9 % соответственно (см. Таблицу 1.2.2).

Мы видим несколько причин, предопределяющих данную тенденцию. Во-первых, поменялась отраслевая направленность инвестиций. Развитие современных ресурсосберегающих технологий привело к тому, что резко снизился интерес инвесторов к добывающим отраслям. Во-вторых, постоянно растет разрыв в уровне жизни между развитыми и развивающимися странами. Это приводит к тому, что рынок в развитых странах растет, а в развивающихся — сокращается. Соответственно перераспределяются инвестиции.

Таблица 1.2.3 Запас прямых иностранных инвестиций по стране и региону, 1987—1992 гг. (Миллионы долларов США)*

А. ВНЕШНИЙ (вывоз капитала)						
Страна	Год					
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Франция	45	52	75	110	134	151
Германия	99	104	122	155	177	193
Япония	78	112	156	204	235	251
Великобритания	158	189	208	245	266	282
Соединенные Штаты	329	346	379	427	454	504
Всего в мире	1,028	1,169	1,382	1,616	1,796	2,001
Б. ВНУТРЕННИЙ (ввоз капитала)						
Регион			Год			

* J. H. Dunning, (1993), "The contribution of foreign direct investment to the upgrading of the competitive capabilities of Central and Eastern Europe Economies".

	1987	1988	1989	1990	1991
Развитые страны	794	923	1,088	1,260	1,368
Западная Европа	364	421	507	616	700
Северная Америка	342	405	476	528	544
Другие развитые страны	88	96	105	116	123
Страны с развивающейся экономикой	212	241	270	300	336
Африка	23	26	30	32	35
Латинская Америка и страны Кариб-	84	95	104	114	127
Восточная, Южная и Юго-восточная	106	121	136	153	172
Центральная и Восточная Европа	отр.	отр.	2	5	10
Всего в мире	1,005	1,164	1,356	1,565	1,716

Примечания: Из-за округления подробные данные не прибавлялись к итогам данной таблицы. Для пересчета запасов инвестиций, оцениваемых в местной валюте, на доллары США были использованы курсы валют на конец года.

1) Данные за 1980 и 1990 годы не включают в себя отрицательное положение (отток) прямых инвестиций, вкладываемых США в финансовую индустрию Антильских островов (Нидерланды).

2) Имеющиеся данные применимы только для Бельгии.

3) Для Бельгии, Франции, Люксембурга и некоторых других европейских стран, не показанных отдельно, а также для Японии не собрано полных данных по показателям реинвестированных доходов. Отсутствуют данные по реинвестированным доходам для банковской сферы Нидерландов. Кроме того, для ряда других развивающихся стран также не имеется в наличии сведений по реинвестированным доходам, поэтому итоговые данные этих стран, представленные в таблице, не включают в себя этот показатель. В том случае, если бы реинвестируемые доходы включались в данные этой таблицы, то запасы прямых инвестиций (табличные данные) для соответствующих стран были бы несколько выше.

4) Представленные данные, собранные и опубликованные Немецким федеральным банком, являются "статистическими данными по уровням" как для первичных, так и для вторичных инвестиций на период с 1976 по 1990 год. Статистические данные по периоду, предшествовавшему 1976 году, были опубликованы Министерством экономики и рассматриваются как "особые статистические данные".

5) Данные за период, предшествующий 1960 г., были пересмотрены в 1979 году Швейцарским "Юнион Банком" с целью более точного отображения его предварительных оценок (основанных на выборочных данных) по швейцарским прямым инвестициям за границу.

6) Банковское дело включается в данные таблицы, начиная с 1976 года. Данные за период до 1979 года включают инвестиции в страховые компании только для Соединенных Штатов. Начиная с 1979 года, статистические данные включают инвестиции в нефтяные и страховые компании, а также инвестиции в недвижимость.

7) Данные, использованные в таблице за период с 1976 года и для последующих лет, были собраны и опубликованы Банком Японии и являются показателями прямого инвестирования иностранных активов (не включая реинвестированную прибыль). Данные по периоду, предшествующему 1976г., являются "утвержденными базовыми данными" Министерства финансов.

8) Прямое инвестирование за границу, осуществленное канадскими банками, не включает в себя пересмотренные серии данных по периоду, предшествовавшему 1983 г.

9) Оценка запаса инвестиций развивающихся стран включает поправки по Кувейту. Внешнее прямое инвестирование, направленное из Кувейта, было скорректировано до 2,657 миллионов долларов в 1981 году, до 559 миллионов долларов в 1982 году и до 741 миллиона долларов в 1984 году. Корректировка данных по Кувейту была проведена на основе данных Соединенных Штатов, отображающих прямой инвестиционный капитал, вливаемый в США из Кувейта.

§ 3. Почему осуществляются прямые иностранные инвестиции

Для объяснения массовых прямых иностранных инвестиций требуется включение в анализ понятия преимуществ фирмы. Естественно, возникает вопрос: что позволяет иностранному инвестору вступать в конкуренцию с местными предпринимателями на их собственных рынках? При прочих равных условиях местная компания имеет преимущества над иностранными инвесторами. Управление операциями "на расстоянии" требует значительных издержек, возрастают затраты на поездки и связь, но главное — велика опасность недопонимания. Для того чтобы превзойти местную фирму, имеющую "генетическое" преимущество — быть местным образованием, иностранный инвестор должен иметь какое-то иное преимущество, недоступное местному конкуренту. Обычно превосходство связано с технологией или обладанием патентом. Другой вариант — свободный доступ к источникам капитала в особо крупных размерах, которого обычно лишены местные фирмы. Уже исходя из своего международного статуса, фирма может иметь лучший доступ на рынки многих зарубежных стран. Или, как это имеет место в нефтепереработке или выплавке стали, фирма может координировать операции и инвестирование капитала на каждой стадии вертикально интегрированного процесса производства, добиваясь крупной экономии на за счет синхронизации операций. Иностраный инвестор может выигрывать также на дифференциации продукта, активной рекламе или иметь действительно совершенную систему управления. Но в любом случае, если фирма намерена организовать операции на значительном удалении от страны базирования, она должна иметь какое-то преимущество.

Ключевые преимущества фирмы, заставляющие ее участвовать в прямом инвестировании, не составляют такой большой угрозы свободной конкуренции на рынках ее продукции. Напротив, эти преимущества дают монопольное право фирме только в сфере факторов производства — речь идет о великолепном уровне менеджмента в компании, совершенной информации о вкусах и запросах потребителей, патентах на открытия, секретных рецептах, особых приемах торговли. Такие преимущества весьма редко дают фирме контроль над рынком (т.е. возможность контролировать цены). Вместо этого она может получать экономическую ренту, находясь в конкурентной ситуации изменяющихся цен на свой продукт.

Специфические преимущества фирмы подталкивают ее к прямому иностранному инвестированию по тем же причинам, которые заставляют фирму на внутреннем рынке создавать новые производственные мощности, а не просто покупать их у других предприятий. Экономическое обоснование прямого иностранного инвестирования — это всего лишь расширение поля принятия решений (создавать или покупать, владеть или брать в аренду и т.п.) за пределы национальных границ. Для того, чтобы в полной мере присвоить потенциальные выгоды, вытекающие из своих преимуществ, фирма часто предпочитает сохранить за собой контроль и собственность. Если она не закрепляет такой контроль и даже предлагает разделить с кем-либо собственность на иностранное предприятие, специфические производственные преимущества этой фирмы могут быть утрачены. Например, когда производственные рабочие должны быть организованы и управляемы точно в соответствии с практикой фирмы, эффективность производства и качество продукции могут упасть, если фирма разделит контроль с другими компаниями (японские автомобильные фирмы часто опасались именно этого при организации своих производственных филиалов в США, хотя "Toyota" имела очень большое желание создать совместное предприятие с "General Motors"). Если фирма открывает свободный доступ к своим секретам партнерам в принимающей стране, то эти знания могут быть легко использованы в конкуренции против самой фирмы либо партнерами, разорвавшими соглашение, либо другими фирмами. (Если эти знания защищены в принимающей стране патентами, тогда их не нужно сохранять в секрете и проблема присвоения плодов производственного использования этих знаний первооткрывателем решена.)

На основе таких преимуществ фирма должна получить за рубежом прибыли гораздо большие, чем она получит в стране базирования, т.е. у себя "дома". Более того, и на зарубежных рынках в принимающих странах ее прибыли должны превосходить прибыли местных фирм на тех же рынках. Иначе международный рынок капиталов, несмотря на все свои

несовершенства, должен был бы осуществлять перемещение обычного капитала из одной страны в другую более эффективно по сравнению с фирмами, главные задачи деятельности которых все же находятся в сфере производства и маркетинга.

Еще одной мотивацией иностранных инвесторов может быть забота о безопасности своего бизнеса. Инвестор, минимизирующий риск, будет стремиться максимально диверсифицировать свои активы для того, чтобы не подвергать их отдельные части воздействию синхронно действующих опасностей. Зачем вкладывать большую часть капитала в одну инвестиционную корзину, которая может либо принести прибыль, либо пострадать, если возможны другие сочетания, дающие такой же ожидаемый средний доход с меньшим риском. Таким образом, стремление к диверсификации, типичное для минимизирующих риск инвесторов, не вызывает у них, видимо, готовности к захвату контрольных пакетов в отдельных предприятиях.

Еще одним стимулом прямых иностранных инвестиций является конкуренция между транснациональными корпорациями. Часто оказывается, что иностранные инвестиции таких корпораций имеют основной целью не получение прибыли (эти предприятия едва ли могут быть прибыльными), а подрыв позиций конкурентов на этом рынке.

Например, "Kodak" может открыть зарубежное отделение главным образом из-за опасения, что, если промедлит, то это сделает "Fuji". Похоже, что "Ford" и "General Motors" открыли филиалы в странах третьего мира с целью заблокировать доступ друг другу на эти рынки. Хотя такие инвестиции могут на первый взгляд показаться доброй старой конкуренцией, Хаймер с большой обоснованностью классифицировал их как элементы олигополистического поведения, типичные для краткосрочной "конкуренции среди немногих" в погоне за контролем над рынком.

Теория присвоения может помочь в определении перспектив прямого инвестирования. Так, она четко предопределила преимущественное развитие прямого инвестирования в высокотехнологичных отраслях, поскольку зависимость фирм в этих отраслях от сложных и ценных знаний заставляет их осознать преимущества сохранения прямого контроля над зарубежными предприятиями. Но проблема возникает в том случае, когда весьма трудно гарантировать, что плоды технологического преимущества фирмы будут присвоены ею самой в случае развертывания операций в других странах. Если у фирмы есть опасения по поводу эффективности контроля над зарубежными филиалами, ей следует вообще воздержаться от производственных зарубежных инвестиций, что, правда, приводит к потерям для всех сторон — для самой фирмы, для принимающей стороны и для мира в целом.

Поскольку большинство преимуществ фирмы, осуществляющей прямое инвестирование, имеет производительный характер, правительство должно либо проводить политику дерегулирования, либо поощрять прямое инвестирование. Решение поощрять прямые инвестиции или полностью отойти от их регулирования зависит от того, в какой степени фирма способна присваивать результаты своих собственных производственных инвестиций. Если этот процесс идет успешно, то правительству нецелесообразно влиять на ход прямого инвестирования. Однако в случае, если "присвоение" оказывается неполным и возникают "побочные эффекты" ее деятельности, которые будут распространяться на конкурентов фирмы и других субъектов, правительству следует, безусловно, активно привлекать прямые инвестиции.

Рост прямых иностранных инвестиций отчасти является также реакцией на рост значения налогов в экономической жизни. Чем выше становится уровень налоговых ставок, тем сильнее стимул к поиску легальных и нелегальных путей уклонения от налогов. Один из самых очевидных способов — поиск такой принимающей страны, где установлены наименьшие ставки налога. Прямые инвестиции позволяют решить эту проблему двумя способами. Транснациональные компании (ТНК) могут располагать свои филиалы в странах с минимальным налогообложением. Хорошо это или плохо с точки зрения мировой экономики зависит от того, на какие цели будут использованы налоговые поступления, и от того, будет ли производительность инвестирующей фирмы снижаться в связи с переносом производства в страну со сниженным уровнем налога.

Борьба с налоговыми "утечками" чрезвычайно затруднена. Транснациональные компании могут, используя трансфертные цены и другие инструменты, заявлять свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения, хотя сами прибыли получены в странах с высокими налогами. Трансфертное ценообразование — это артистичная форма, которую могут применять любые бухгалтеры, оперирующие активами или продуктами, перемещающимися через национальные границы. Чтобы избежать подоходного налога на прибыль корпорации, фирма может устанавливать завышенные (заниженные) цены на товары и услуги, поставляемые (продаваемые) филиалу, который находится в стране с высоким уровнем налогов, филиалом, который находится в стране с высокими налогами, заносить в налоговые декларации данные о небольших прибылях, тогда как в странах с низкими налогами прибыли филиалов разбухают. Прибыли подпольно "переводятся" из филиала в стране с высокими налогами в филиал в стране с низкими налогами. Итог — чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов многонациональной компании, осуществляющей подобную операцию.

§ 4. Прямые инвестиции: влияние на принимающую страну

Принимающая страна в целом выигрывает от притока инвестиций. Занятые и поставщики, обслуживающие новые предприятия, наряду с местными и центральными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы.

При решении вопроса об ограничении (через налоги) или о содействии прямому инвестированию в принимающей стране должны быть взвешены все возможные косвенные экономические последствия. Выделяются два основных результата этого решения: возможность установления оптимального налога и использование побочных технологических эффектов. В этом случае, однако, более обоснованным будет стимулирование инвесторов. Использование оптимального налога на прямые инвестиции (точнее, на частные доходы, получаемые от них) существенно ограничивается, поскольку лишь несколько принимающих стран (например, Бразилия) имеют возможность заставить принять худшие условия деятельности под угрозой введения налога. А возможность привнесения совместно с прямым инвестированием побочных технологических выгод (обучение кадров, распространение НИОКР и т.д.) заставляет думать о субсидировании притока инвестиций с целью приумножения этих вторичных эффектов при росте объема инвестирования.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Прямые иностранные инвестиции представляют собой потоки предпринимательского капитала в форме, соединяющей управленческий опыт с кредитованием. В более строгом бухгалтерском определении платежного баланса прямые инвестиции — это любой финансовый поток, или кредит, или приобретение собственности в зарубежном предприятии, который в значительной степени контролируется резидентами инвестирующей страны, или так называемой страны базирования. Доходы, получаемые прямыми инвесторами, представляют собой соединение процентов, дивидендов, лицензионных платежей и платежей за управленческие услуги. Некоторые потоки прямых иностранных инвестиций состоят из инвестиций родительской фирмы, имеющей четкую национальную принадлежность, в свои зарубежные отделения. В других случаях инвестирующая фирма — это настоящая транснациональная компания, не имеющая выраженной страны базирования.

Прямое инвестирование в первые послевоенные годы росло очень быстро. США были тогда крупнейшей инвестирующей страной. С начала 60-х годов рост зарубежного инвестирования замедлился, оно сменило направление. Все меньшая часть инвестиций направлялась в страны третьего мира и все большая — в США и КНР. Прямое инвестирование в добычу минеральных ресурсов резко упало, уступив место растущим вложениям в обрабатывающую промышленность, особенно в отрасли высокой технологии.

При осуществлении прямых иностранных инвестиций страна базирования получает выигрыш на основе фундаментальных рыночных принципов до тех пор, пока сами инвесторы сохраняют право голоса такого же, как и полномочные граждане страны базирования. Если у них нет такого права и если мы на этой основе исключим их доход от инвестиций из суммы выигрыша нации от прямого инвестирования, можно сказать, что страна базирования несет убытки в результате оттока прямых иностранных инвестиций: необходимость установления оптимального налога, необходимость изъять в свою пользу возможные положительные побочные эффекты, сопровождающие прямые иностранные инвестиции, и желание избежать возможного искажения внешней политики из-за лоббистской деятельности ТНК.

У принимающих стран намного меньше причин ограничивать приток прямых инвестиций по сравнению со страной базирования. Возможность положительных побочных технологических и кадровых преимуществ вызывает стремление стимулировать приток прямых иностранных инвестиций, а не вводить жесткое налогообложение. Но вместе с тем взаимоотношения с ТНК означают для фирм сохранение опасности политических конфликтов.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.1

Некоторые возможные влияния прямого иностранного инвестирования на экономическое развитие стран, принимающих инвестиции

Положительное влияние	Отрицательное влияние	Задачи правительств стран, принимающих инвестиции, по максимизации эффекта от ПИИ
<p>1. Путем обеспечения дополнительных ресурсов и возможностей, а именно капитала, технологического и управленческого искусства, культуры труда.</p> <p>2. Путем вливания в экономику нового предпринимательства и дополнительной конкуренции.</p> <p>3. Путем более эффективного управления размещением ресурсов, конкурентными стимулами и эффектами перепроизводства или отношениями поставщиков к потребителям можно поднять внутренние ресурсы и возможности, а также производительность местных фирм. В результате создаются новые рабочие места.</p> <p>4. Рост экономики, стимулируемый иностранными инвестициями, приводит к росту суммы налоговых поступлений в казну</p> <p>5. Улучшение торгового баланса страны за счет замещения импорта внутренним производством. Улучшение платежного баланса И как результат — стабильность валютного курса</p> <p>6. Включение страны в мировой рынок и в международное разделение труда</p> <p>7. Социальная интеграция с другими странами через обмен взглядами на отношение к работе, повседневным национальным обычаям и поведенческим нормам</p>	<p>1. Стили предпринимательского управления, культура труда могут быть нежелательными для местных фирм или рабочей силы.</p> <p>2. Неправильный способ конкуренции может привести к монополии.</p> <p>3. Могут ограничить подъем местных ресурсов и возможностей посредством ограничения привлекательности организации производства местной продукции через низкие цены на товары.</p> <p>4. В результате может быть снижена экономическая активность, которая приведет к снижению налоговых поступлений</p> <p>5. Возможно ухудшение платежного баланса страны через ограничения экспорта и продвижение импорта или посредством вытеснения местных фирм, которые экспортируют больше, а импортируют меньше</p> <p>6. Возможно вмешательство в политический процесс в стране, принимающей инвестиции</p>	<p>1. Обеспечить максимальную доступность любых ресурсов для любых субъектов, а также обеспечение минимальных равновесных цен на эти ресурсы.</p> <p>2. Максимальная поддержка местного предпринимательства.</p> <p>3. Доступность и эффективность рынков капитала.</p> <p>4. Макроэкономическая политика и административные режимы, стимулирующие предпринимательство</p> <p>5. Вложения государства в коммуникационную систему, которые должны сочетаться с соответствующей образовательной, научной и технологической политикой</p> <p>6. Политика по ПИИ должна опираться на долгосрочную оценку импортного и экспортного поведения иностранных филиалов. Ключевая проблема состоит не в балансе оплат по существу, а во вкладе иностранных прямых инвестиций в экономический рост</p> <p>7. Комфортный для инвесторов социально-политический климат в стране, принимающей инвестиции</p>

Литература

1. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Москва, "Прогресс", 1992.
2. Dunning J. H. (1993), "The contribution of forcing direct investment to the upgrading of the competitive capabilities of Central and Eastern Europe Economies", unpublished draft presented at the Second International Conference of Central and Eastern European parliaments on privatisation and foreign direct investment, 5—6 July 1993.
3. European Bank for Reconstruction and Development (1994), Transition report, "Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union", October 1994.

ГЛАВА 2. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

В данной главе рассматриваются основные характеристики иностранных инвестиций в страны Центральной и Восточной Европы.

Объединение этих стран при рассмотрении прямых иностранных инвестиций в одну группу связано не столько с их политическим прошлым, сколько с таким прозаическим фактом, что до последнего времени в этих европейских странах иностранные инвестиции отсутствовали в сколько-нибудь значимом размере. Бывшие социалистические страны практически одновременно вступили на международный рынок инвестиций, где начали конкурировать за инвесторов между собой и традиционными получателями инвестиций.

Успехи стран Центральной и Восточной Европы в привлечении иностранных инвестиций являются интегральной характеристикой успеха реформ в этих странах. Правительства всех стран региона придают большое значение привлечению прямых иностранных инвестиций.

Долгосрочное развитие бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы в значительной степени зависит от их успеха в проникновении на западные рынки. Низкая эффективность экономик вышеупомянутых стран на их пути проникновения на эти рынки делает естественные барьеры особенно высокими. Обновление национальных экономик, достижение ими конкурентоспособности является единственным путем преодоления этих барьеров.

Для достижения конкурентоспособности и обеспечения роста экономики в процессе институциональных реформ, а также после их завершения важнейшей задачей является привлечение капитала. Внутренние ресурсы капитала в социалистических странах не могут удовлетворить их потребности. Большинство постсоциалистических стран связывают решение этой проблемы с привлечением иностранных инвестиций.

Особенно привлекательными для новых рыночных экономик являются прямые иностранные инвестиции, т.к. они несут с собой новые технологии, эффективный менеджмент и современные стандарты труда.

Однако надежды на решение части проблем с помощью привлеченного иностранного капитала сосуществуют рядом с бесконечными опасениями и страхами тотальной скупки "богатым Западом" национальных экономик.

§ 1. Прямые иностранные инвестиции: реальность и ожидания

Восприятие феномена прямых иностранных инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы основывается на эмоциональном предубеждении и на каждодневных политических нуждах, что весьма далеко от рационального экономического рассмотрения. Это делает официальное (правительственное, парламентское) и общественное мнение по отношению к прямым иностранным инвестициям весьма неоднозначным: возникают иллюзии о том, что иностранные инвестиции могут разрешить ключевые проблемы, с одной стороны, и

страхи, что "страна будет распродана", с другой. Ни одна из этих точек зрения не является реалистической, но они определенно причиняют вред как самим странам - хозяйкам, так и иностранным инвесторам.

Дилемма относительно распродажи или полностью либеральных регулирующих рамок также не представляет собой реальной проблемы. Реальная проблема заключается, во-первых, в том, что никакая экономика, ориентируемая на расширение экспорта, не может избежать сотрудничества с многонациональными предприятиями, и, во-вторых, в том, каким образом выработать активную стратегию и политику по отношению к прямым иностранным инвестициям, которая будет привлекать эти инвестиции в обновление конкурентоспособности и возможностей местной экономики.

Следствием преобладания черно - белых, реально не обоснованных оценок прямых иностранных инвестиций является зачастую отсутствие какой-либо национальной стратегии и политики относительно прямых иностранных инвестиций и пассивный подход правительств стран Центральной и Восточной Европы к данной проблеме.

Беларусь не является исключением. Декларации о важности привлечения иностранных инвестиций, реализованные в определенных законах, стимулирующих прямое иностранное инвестирование, сосуществуют с диаметрально противоположными высказываниями и целым набором ограничений в законодательстве республики для реализации прямых иностранных инвестиций. Такое положение дел отражает и общественное мнение, которое с одной стороны связывает надежды на выход из кризиса с иностранными инвестициями, а с другой стороны крайне негативно относится к продаже земли и недвижимости иностранцам.

В чем нуждается на сегодняшний день Беларусь, так это в реалистичной оценке значения прямых иностранных инвестиций и выработке на базе этой оценки определенной активной стратегии и политики по отношению к организационным рамкам для их реализации.

Как показывает уже пятилетний опыт прямого иностранного инвестирования в странах Центральной и Восточной Европы, вышеупомянутые страхи в основном не оправдались. Несмотря на то, что поток прямых иностранных инвестиций в Центральную и Восточную Европу стремительно растет, интерес к этим странам со стороны инвесторов не велик и составляет 10 процентов от общего количества прямых иностранных инвестиций, которые поступали в развивающиеся страны в 1993 году.

§ 2. Основные характеристики прямых иностранных инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы

Существует определенная разноречивость в данных о прямых иностранных инвестициях в странах Центральной и Восточной Европы, публикуемых в различных источниках. Ниже приводятся данные о Центральной и Восточной Европе, опубликованные в годовом отчете Европейского банка реконструкции и развития.

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы является одной из наиболее выраженных тенденций в области иностранного инвестирования. До конца 1985 года сумма прямых иностранных инвестиций в этих странах имела относительно малую величину— 250 миллионов долларов США для всех стран бывшего СЭВ. После 1985 года страны СЭВ начали постепенно открываться для прямых иностранных инвестиций, но все же до конца 1988 года этот процесс шел без особого успеха. В 1987—88 годах среднегодовое влияние прямых иностранных инвестиций в Венгрии составляло только 32 млн. долларов США, в Польше — 6 млн. долларов США, а в бывшем СССР — 253 млн. долларов США.

Таблица 2.2.1 Прямое иностранное инвестирование в Восточную Европу и бывший Советский Союз^{1*}

№ пп		ПИИ (в млн. \$ США)				Сумма 1990 - 93	% от всего
		1990	1991	1992 ²	1993		
1	Албания			19	20	39	0%
2	Болгария	4	56	42	62	164	1%
3	Хорватия		-	16	30	46	0%
4	Бывшая ЧСФР	188	592	1,054		2,600	
	Чешская республика		-	983	606	-	21%
	Словацкая республика	-		71	160	-	
5	Эстония		-	58	122	180	1%
6	Венгрия	311	1,459	1,471	2,200	5,441	44%
7	Казахстан	-	-	100	300	400	3%
8	Латвия	-	-	43	60	103	0%
9	Литва	-	-	5	40	45	0%
10	Польша	88	117	284	350	839	7%
11	Румыния	-18	37	73	48	140	1%
12	Россия	-	100	800	1100	2,000	16%
13	Словения	-2	41	113	123	275	2%
14	Узбекистан		-	100	45	145	1%
15	Всего / в среднем	571	2,402	4,178	5,266	12,417	100%
16	Центральная Европа	585	2,209	2,938	3,469	9,201	74%
17	Прибалтийские республики	-		106	222	328	3%
18	Южная Европа	-14	93	134	130	343	3%
19	Центральная Азия	-	-	200	345	545	4%

На сегодняшний день прямые иностранные инвестиции в странах Центральной и Восточной Европы достигли значительного уровня. В 1990 году объем прямых иностранных инвестиций удвоился и к концу 1992 года возрос в 7,31 раза, а к концу 1993 года прямые среднегодовые иностранные инвестиции выросли по отношению к 1989 году в 10 раз.

Представленные в исследовании ООН - Еврокомиссией (ЕСЕ) в Женеве данные за 1994 год показывают, что страны Центральной и Восточной Европы в этом году получили 6 млрд. долларов. Это означает снижение темпов роста прямого иностранного инвестирования в регион. Если в 1993 году прирост прямых иностранных инвестиций составил почти 26%, то в 1994 году — лишь 14%. Особенностью 1994 года стал резкий рост прямых иностранных инвестиций в Россию — она получила 2 млрд. долларов, что означает рост на 80%.

№ пп	ПИИ на душу населения		% от ППС \$-ВВП ³	% от текущего \$-ВВП ⁴
	1990-93	1993		
1	13	6		-

* European Bank for Reconstruction and Development, "Economic transition in eastern Europe and the former Soviet Union". Transition report, 1994.

¹ Прямое иностранное инвестирование оценивается, исходя из статистики платежного баланса страны.

² Результаты на 1993 год предварительны

³ Прямые иностранные инвестиции в 1993 г., разделенные на валовой национальный продукт (ВНП) с учетом паритета покупательной способности (ППС) — из Отчета о Всемирном Развитии).

⁴ Прямые иностранные инвестиции в 1993 г., разделенные на валовой национальный продукт, выраженный в долларах 1993 г.

2	19	7	0.15%	0.49%
3	10	6	-	0.25%
4	167	-	-	-
		59	0.82%	1.92%
		30	0.56%	1.46%
5	113	76	1.31%	7.05%
6	528	214	3.81%	6.03%
7	24	18	0.42%	1.40%
8	38	22	0.54%	-
9	12	11	0.34%	-
10	22	9	0.18%	0.41%
11	6	2	0.08%	0.19%
12	13	7	0.14%	0.63%
13	138	62	-	1.03%
14	7	2	0.08%	0.18%
15	41	18	0.37%	1.17%
16	129	49	1.38%	2.38%
17	40	27	0.69%	-
18	10	4	0.12%	0.35%
19	14	9	0.27%	0.75%

Мы уже отмечали существование серьезных различий в оценках прямых иностранных инвестиций в Центральной и Восточной Европе. Согласно статистике конференции по мировой торговле и развитию (Unctad) размер инвестиций в восточноевропейские государства вырос с 0,4 млрд. долларов в 1990 году до 5 млрд. долларов в 1993 г., согласно надежным данным WIFO — их (инвестиций) должно было быть минимум 8 млрд. долларов. При этом доля восточноевропейских государств в мировом потоке инвестиций составляет около 2,6% (Unctad) или 4,1% (WIFO) — по сравнению с 0,2% в 1990 году.

Инвестиции в Центральную и Восточную Европу распределены между странами региона чрезвычайно неравномерно. (См. Таблицу 2.2.1)

В то время как кумулятивные (нарастающие) прямые иностранные инвестиции в регион превысили 12 млрд. долларов между 1990 и 1993 годами, только Чешская Республика, Венгрия и Словацкая Республика привлекли 2/3 от всего количества инвестиций. На долю Эстонии и Словении приходится такое количество поступлений инвестиций, которое никак нельзя назвать пропорциональным размеру этих стран. Остальная часть региона, насчитывающая 91% населения, получила лишь 32% кумулятивных поступлений.

Если рассматривать кумулятивные прямые иностранные инвестиции во времени, то можно отметить, что сокращается доля инвестиций, приходящихся на Юго-восточную Европу с 15,2% до 9,8% (1992 — 93 гг.). Растет доля стран СНГ с 20% до 31% (1992 — 93 гг.). Причем этот рост обеспечивается инвестициями в Россию. Доля Центральной Европы в кумулятивных инвестициях сокращается с 60,9% в 1992 году до 57,3% в 1993 году.

1994 год подтвердил эти тенденции. По параметру "количество инвестиций на душу населения" впереди снова Венгрия (по состоянию на конец 1993 г.: 528 долларов на одного жителя; причем новые инвестиции в 1993 г. составили 214 долларов). Во второй группе идут Чехия, Эстония и Словения — от 100 до 200 долларов. Иностранные инвестиции в Словакии, Польше, Латвии составляют от 20 до 50\$. В Болгарии, Румынии, России, Украине инвестиции оцениваются от 10 до 20\$ на одного жителя.

Число проектов с участием иностранного капитала в восточноевропейских государствах с 85.500 в конце 1992 года выросло до 134.200 в конце 1993 года. На первом месте находится Восточная и Центральная Европа с 52.200 проектами (38,9%), но отставание других регионов невелико: Юго-восточная Европа (32,6%), СНГ 22.000 (16,7%), Балтийские государства 16.000 (11,8%). Среди стран на первом месте находится Румыния с 29.000 проектами, что было предопределено особенно льготными условиями для совместных предприятий в плане налогов. В Венгрии были зарегистрированы 18.000 совместных предприятий, в Польше — 15.000, в Чехии — 14.000, в России — 12.000. Число совместных предприятий в Словакии, Хорватии, Украине и в Балтийских государствах оценивается в 5.000 проектов.*

Изолированное количественное рассмотрение деятельности совместных предприятий может ввести в заблуждение, поскольку большое количество совместных предприятий являются маленькими фирмами, а с другой стороны, поток иностранного капитала в Восточную Европу в соотношении с числом созданных там совместных предприятий можно охарактеризовать как скромный. Помимо этого, факт учреждения совместного предприятия еще не означает, что оно будет работать. Очевидным является то, что только минимальное число совместных предприятий осуществляет производственную деятельность, несмотря на большое количество торговых и консалтинговых фирм.

Подводя итог рассмотрению объема инвестиций в Центральную и Восточную Европу, еще раз отметим, что иностранная предпринимательская активность в этих странах невелика, о чем свидетельствует и тот факт, что прямые иностранные инвестиции составляют только 1,7% национального продукта в этих странах. А в странах, получивших наибольшую часть прямых иностранных инвестиций, их доля по отношению к национальному доходу составляет в Польше — 3,7%, в Венгрии — 15%.

Размер иностранных инвестиций в восточноевропейские страны в конце 1993 года WIFO характеризует на уровне 22 млрд. долларов (14,1 млрд. долларов за прошлый год). Из них 56,4% были направлены в Восточную и Центральную Европу, 28% в СНГ и 15% в Юго-восточную Европу. Самая привлекательная страна в этом плане — Венгрия (32,7%), за ней следуют Россия (15,9%), Польша (12,7%) и Чехия (9,3%).

Противоречивой является также статистика об отраслевой структуре иностранных инвестиций в восточноевропейские страны. Согласно анализу Европейского банка реконструкции и развития, опубликованному в 1994 году, 70% всех инвестиций в восточноевропейские страны приходится на промышленность и 30% на сферу услуг. В промышленности на первом месте находится электроника с 11,4%, затем идет пищевая промышленность и добыча сырья. Согласно WIFO в 1993 году 60% прямых инвестиций в восточноевропейских странах направлялись в промышленность, 32% в сферу услуг и 8% в другие отрасли. На инвестиции в отрасли транспорта и машиностроения приходится, согласно WIFO, 17,5%, на пищевую промышленность — 15%. В сфере услуг доминирует торговля (12%), потом банки и страховые компании (8%).

Исходя из значительного количества исследований, можно сформулировать общие черты прямого иностранного инвестирования в Центральной и Восточной Европе. Даже еще более впечатляющим было увеличение количества проектов прямых иностранных инвестиций:

- проекты прямых иностранных инвестиций оцениваются в среднем немного более, чем в 200000 долларов США, но в большинстве случаев — значительно ниже (многие прямые инвестиции представляют собой мастерскую одного человека);
- ожидательно - созерцательный тип инвестиций является очень распространенным;
- самые крупные проекты прямых иностранных инвестиций относятся к производственному сектору, но по количеству большинство проектов относится к торговле и

* С.Е.Е.Р.Н., Матия Роек, "Прямые иностранные инвестиции и приватизация в Центральной и Восточной Европе", материалы II Ежегодной Конференции Парламентов Центральной и Восточной Европы, представленные в Варшаве, 5—6 июля 1993.

сфере обслуживания. Хозяйствующие субъекты используют прямые иностранные инвестиции для регистрации широкого множества видов деятельности.

Таблица 2.2.2 Прямое иностранное инвестирование по секторам в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе

Сектор	Число проектов	% от общего числа проектов
Электротовары, электроника, компьютеры, телекоммуникационное оборудование	472	11.4%
Производство напитков и продуктов, агробизнес	426	10.3%
Нефть и газ, горнорудная промышленность и металлы	389	9.4%
Автомобильная, авиа- и железнодорожная промышленность, кораблестроение	373	9.0%
Финансовые услуги	340	8.2%
Химикаты, производство пластмасс и стекла	188	4.5%
Проектно-конструкторские работы, тяжелое машиностроение	180	4.4%
Строительные материалы, строительство	165	4.0%
Текстиль, швейная промышленность, обувь	157	3.8%
Прочие услуги	901	21.8%
Прочие производственные отрасли	544	13.2%
Всего	4,135	100.0%



Источник: Журнал "Инвестирование в Восточной Европе". Опирается на цифры выполненных, невыполненных, заявленных и экспериментальных проектов за период с 1991 по март 1994 г., как было сообщено в прессе.

Основной вывод большинства исследований состоит в том, что иностранные инвесторы имеют значительный интерес к этому региону, однако его освоение идет достаточно медленно, причиной чего являются инфляция, слабость местных валют, а также правовая неопределенность и неясные политические перспективы.

Существует общее убеждение, что прямые иностранные инвестиции в страны Центральной и Восточной Европы могли бы существенно возрасти в будущем — одна из наиболее высоких оценок предсказывает рост объема прямых иностранных инвестиций до 75 — 100 млрд. долларов США к концу столетия.

§ 3. Мотивации инвесторов*

Выяснению мотиваций инвесторов в Центральной и Восточной Европе посвящено достаточное количество исследований. Излагаемые ниже представления опираются на 12 исследований мотиваций инвесторов в регионе и 3 национальных исследования.

Сравнение и интерпретация этих обзоров проблематична, так как они охватывают различные группы стран и респондентов с различными характеристиками. Они, кроме того, используют кардинально различающиеся методологии. Несмотря на это, имея в виду указанные недостатки, комбинация этих обзоров отражает некоторые интересные моменты, связанные с факторами локализации и стратегии инвесторов.

Попытаемся на основе этих исследований сделать сводную картину мотивов и ожиданий инвесторов в Центральной и Восточной Европе.

Основным, доминирующим мотивом вхождения инвесторов в страны Центральной и Восточной Европы является стремление получить доступ на их рынки, желание обойти конкурентов на этих рынках. При принятии решений об инвестициях рассматриваются также и возможности выхода на региональные рынки. Для стран Вышеградской группы таким региональным рынком является также и рынок Европейского Союза.

Фактор низких расходов во всех обзорах упоминался как наименее значимый. Небольшой привлекательностью для инвесторов является и низкая стоимость рабочей силы.

Инвестиции совершаются своеобразными порциями. Первый вклад в экономику какой-либо страны Центральной и Восточной Европы обычно невелик. Его задача — накопить опыт деятельности в условиях постсоциалистических стран и создать плацдарм для будущей экспансии.

При ознакомлении с результатами исследований разрушается миф о том, что одним из наиболее привлекательных для инвесторов факторов в бывших социалистических странах является дешевая высококвалифицированная рабочая сила. Уже отмечалось, что низкие затраты не являются особенно привлекательными факторами. Инвесторы осознают их временность. Кроме того, инвесторы придерживаются довольно невысокого мнения о профессионализме местного персонала. Правда, по мере приобретения опыта работы в бывших социалистических странах оценка профессионализма персонала растет, и в первую очередь это касается инженерного персонала. Устойчивым сохраняется невысокое мнение о профессиональных возможностях местных менеджеров, а также об уровне профессиональной этики.

Кроме того, основными проблемами использования местного персонала являются:

- отсутствие языковой подготовки;
- отсутствие понимания основных категорий свободного рынка;
- ожидание постоянного роста заработной платы вследствие как завышенной самооценки, так и инфляции.

Многие организационные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы, связаны с трудностями управления и неразвитой инфраструктурой (это прежде всего относится к средствам телекоммуникации, финансовым рынкам и существующим сетям распределения).

Обзор компании Deloitte & Touche Tohmatsu Int. подчеркивает различие целей восточных и западных партнеров при создании СП. Кроме трудностей, связанных с поиском подходящего местного партнера, в некоторых обзорах выделяются в качестве наиболее значимых проблемы ведения переговоров, а также найм и обучение персонала. Местные законы, регулирующие трудовые отношения, ограничивают привлечение для руководства высоко

* В приложении 2.1 приведены результаты обзора, проведенного среди иностранных инвесторов (Отчет ЕБРР).

квалифицированных экспатриантов, имеющих соответствующую деловую, языковую и культурную подготовку, а также желание к переезду.

Несмотря на наличие значительных налоговых льгот, гарантированных в большинстве стран региона в отношении иностранных инвесторов, важно отметить тот факт, что для потенциальных инвесторов это имеет небольшое значение. Это подтверждается опытом прямых иностранных инвестиций в других регионах мира. В то время как в отраслях, характеризующихся стандартной структурой расходов и незначительными связями с местной экономикой, таких, как швейная промышленность, отмечается значимость данного побудительного мотива, в большинстве же других сфер этого не наблюдается. Инвесторы обычно воспринимают стимулирование со стороны правительств как удачное стечение обстоятельств, однако в основе принятия решений лежат другие стабильные и фундаментальные положения. Соответственно, к таким льготам в налогообложении относятся как к дорогому и ненужному положению, которое страны с финансовыми трудностями вряд ли могут себе позволить.

Опросы, проведенные среди инвесторов, также показывают различные трудности, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в организации деятельности в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе. Экономическая и политическая неопределенность, возникшая на этапе переходной экономики, являются одной из основных причин озабоченности инвесторов (этот факт особенно подчеркивался в более ранних обзорах). Венгрия, которая считается наиболее благополучной по уровню политической стабильности ("Creditansult Review", 1992), привлекла львиную долю прямых иностранных инвестиций, вложенных в страны Восточной Европы. Этим, наверное, можно объяснить тот факт, что до настоящего времени прямые иностранные инвестиции концентрируются в небольшом количестве стран, где экономические преобразования и макроэкономическая стабилизация находятся в наиболее развитом состоянии, хотя низкого порогового уровня экономического и политического риска не было достигнуто нигде. Однако, если в ранних обзорах выделяются эти ограничения для иностранного инвестирования, то в более поздних исследованиях отмечаются как ограничения для инвестирования в первую очередь трудности микроэкономического и организационного плана.

Законодательную неопределенность и отрицательное влияние администрирования наиболее часто называют в числе трудностей для прямого иностранного инвестирования. Перспектива изменений в законодательстве является важнейшим условием для принятия решения о прямых иностранных инвестициях. Иностранцев также привлекают прозрачные и устойчивые системы налогообложения, в соответствии с которыми компания должна выплачивать какую-то определенную разумную сумму.

§4. Юридические рамки для прямых иностранных инвестиций в Центральной и Восточной Европе*

До начала реформ в странах с переходной экономикой прямые иностранные инвестиции были вообще запрещены, либо сопровождалась чрезмерными ограничениями. Большинство стран в Восточной Европе и странах бывшего Советского Союза сейчас находятся в процессе пересмотра разного рода запретов.

За прошедшие 5 лет реформ в странах Центральной и Восточной Европы существовала общая тенденция развития законодательства по прямым иностранным инвестициям в сторону того, чтобы местные, "домашние" инвесторы имели равные условия с иностранным инвестором. Сворачивание льгот для иностранных инвесторов вызвано тем, что улучшаются условия для предпринимательской инициативы у местных инвесторов.

За последние три года большинство стран Центральной Европы приняли либо изменили свое законодательство в этом направлении. Законы об иностранных инвестициях бывшей

* Сравнительный анализ различных законодательных регулирований прямых иностранных инвестиций в бывших соцстранах приведен в приложении 2.2 (Отчет ЕБРР).

Югославии (1967г.) были пересмотрены в Словении, однако по-прежнему еще имеют силу в Хорватии. Новые законы представлены на рассмотрение в России и Армении. Только в Чешской и Словацкой Республиках законы об иностранных инвестициях были заменены новым Коммерческим Кодексом (близким по своей сути к ныне действующим в большинстве западных стран), который законодательно един как для иностранных, так и для национальных инвесторов.

Можно привести различие между тремя группами стран Центральной и Восточной Европы в отношении юридических рамок для прямых иностранных инвестиций. В Чешской и Словацкой Республиках и в Венгрии положения, регулирующие прямые иностранные инвестиции, были объединены в корпоративные и другие коммерческие законы для внутренних инвесторов и бизнеса. Сейчас это предполагает запутанную юридическую систему. Такие страны как Румыния, Болгария, Эстония, Латвия, Литва и Россия предлагают мешанину законов, в некоторой степени новых и довольно запутанных, а в ряде случаев — довольно специфических. Польша находится на промежуточном этапе между ранее упомянутыми и остальными странами, в то время как Беларусь, Украина, Казахстан и Албания установили только основные юридические положения, касающиеся бизнеса и иностранных инвестиций.

В то время как все страны допускают образование совместных предприятий и компаний, полностью находящихся в иностранной собственности, в Латвии и России требуется правительственное одобрение в форме разрешения для всех иностранных участников в случае превышения данной суммы вкладываемых денег или, как в случае Беларуси, 30% учредительного капитала. На Украине требуется разрешение для аренды иностранным инвестором имущества, находящегося в государственной собственности или в собственности муниципальных должностных лиц, оценка баланса, которого превышает 1 млн. долларов США.

Если все страны имеют ограничения по секторам или барьеры для прямых внутренних иностранных инвестиций, почти половина из них (Болгария, Чешская и Словацкая Республики, Венгрия и Польша) ограничили иностранный доступ в ту или иную традиционную область — в оборону, охрану общественного порядка, финансовые учреждения, энергетику, авиацию и транспорт. Обычно административные процедуры для регистрации или санкционирования прямых иностранных инвестиций в этих секторах определены четко и ясно.

Другие страны практикуют большую степень защиты и установили более важные барьеры для привлечения прямых иностранных инвестиций. Бывшие советские республики имеют тенденцию к наложению больших ограничений на прямые внутренние иностранные инвестиции, чем остальные. Список секторов, запрещенных для иностранных инвесторов, зачастую является довольно длинным, в частности, в случае России, Украины и трех Балтийских государств, которые имеют большие количества схем "рыночных резерваций" в производстве и сфере обслуживания, где допускается деятельность только фирм, находящихся в местной собственности. Например, литовское и латвийское законодательство требует, чтобы иностранные инвестиции контролировались национальными органами в определенных отраслях деятельности, включая средства массовой информации (Латвия и Литва), нефте- и газопроводы, электроэнергетику, главные автомобильные и железные дороги и издательскую деятельность (Литва), а также национальное образование, рыболовство, охоту и управление портами (Латвия).

Страны, которые ограничивают доступ к определенным секторам или к крупномасштабным операциям через экранирование и ограничение инвестиций, активно поощряют, с другой стороны, иностранные инвестиции в определенных приоритетных секторах через различные стимулы. Фактически все страны используют налоговые льготы для прямых иностранных инвестиций. Очень немногие страны Центральной и Восточной Европы отказываются от стимула в виде политики щадящих налогов.

Несмотря на все эти несоответствия, могут быть отмечены определенные общие характеристики в политике прямых иностранных инвестиций. Все страны доверяются прогрессивно вводимой новой налоговой системе и заключению новых двусторонних соглашений

по предотвращению двойного налогообложения. Межправительственные соглашения о защите иностранной инвестиции, следующие международным стандартам, вновь оговариваются обеими сторонами с партнерами по инвестициям. Проводилось также интенсивное юридическое исследование совершенствования защиты интеллектуальной собственности в условиях рыночной экономики.

В большинстве переходных стран иностранным инвесторам гарантируется беспрепятственный вывод доходов после уплаты налогов, хотя многие государства ограничивают вывод капитала до прекращения их деятельности. В дополнение к сказанному, Чешская Республика, Венгрия и Словацкая Республика, чтобы обеспечить контроль за капиталом, ограничивают перевод за границу денежных выплат экспатриантам. 5 стран (Румыния, Словения, Словацкая Республика, Украина и Узбекистан) облагают 10 — 15% налогом перевод денег. Конверсацию местной валюты в иностранную можно также считать одним из факторов, требующих совершенствования.

В различных странах правительства предоставляют гарантии иностранным инвесторам, несмотря на потери, которые возникают в результате возвращения владельцу собственности. В подавляющем большинстве стран иностранные предприятия могут владеть зданиями и другой недвижимостью, хотя это всегда является предметом различного рода оговорок и ограничений. В противоположность сказанному, владение землей либо полностью запрещено, либо является предметом серьезных дебатов больше, чем в половине государств. Ограничения по владению собственностью могут быть компенсированы правительственными гарантиями, правом аренды на 99 лет и лазейками в законодательстве. Например, в то время как владение землей иностранцам в России строго ограничено, теоретически иностранные инвесторы имеют право владеть всей недвижимостью, приобретенной через приватизацию, включая землю под зданиями.

Особые привилегии для прямых иностранных инвестиций, которые были открыты в начале переходного периода, были упразднены в некоторых странах, где законодательство стало сдвигаться в направлении подлинного "национального оздоровления", пересматривая свое отношение ко всем видам инвестирования и размещения портфеля ценных бумаг. Чешская Республика отменила почти все специальные льготы для прямых иностранных инвестиций в 1993 г. В начале 1994 г. Венгрия последовала по такому же пути и отменила налоговые льготы для компаний с иностранным участием. Однако, встретившись с резким уменьшением инвестирования в 1994 году, вновь установившееся социалистическое правительство в Венгрии пообещало восстановить пограничные льготы. Россия, Болгария и Эстония также недавно свернули налоговые льготы для иностранцев. Отдельные правительства предоставляют иностранным инвесторам гарантии, направленные на снижение риска.

§ 5. Прямые иностранные инвестиции и приватизация

Путем привнесения комплекса машин, оборудования и технологий, опыта управления и маркетинга прямые иностранные инвесторы ускоряют процесс преобразования бывших социалистических экономик и способствуют их интеграции в мировую экономику. Особое значение прямые иностранные инвестиции имеют как способ приватизации в бывших странах. Преимущества прямого иностранного инвестирования как режима приватизации в этих странах заключается в том, что сразу возникают реальные и ответственные собственники, которые могут внести свой непосредственный вклад в повышение эффективности экономики в стране - хозяйке, ее интернационализацию и интеграцию в мировую экономику. Прямые иностранные инвестиции привносят на государственное предприятие, чаще всего находящееся в состоянии кризиса, владельца с мотивацией предпринимателя, заинтересованного в прибыли, эффективности, долгосрочном развитии и с возможностью все это реализовать.

Таким образом, прямые инвестиции в приватизацию, сточки зрения стран Центральной и Восточной Европы, имеют особую значимость, поскольку обладают, кроме традиционных

положительных эффектов, еще и дополнительными экономическими и социальными выигрышами.

Участие в приватизации в странах Центральной и Восточной Европы с точки зрения инвестора представляет собой модификацию традиционного пути инвестирования — покупки существующей местной компании.

Из этого следует, что в условиях Центральной и Восточной Европы традиционный выбор инвестора между "зеленым полем"* и приобретением существующей местной компании преобразуется в выбор "приватизация" или "зеленое поле".

Данные по доле иностранных приобретений ("прямых иностранных инвестиций через приватизацию") в общем фонде прямых иностранных инвестиций в страны Центральной и Восточной Европы довольно отрывочны и ненадежны:

- в Чешской Республике более 1/3 иностранных инвестиций были сделаны в компании, приватизированные в рамках "Большой приватизации";
- в Венгрии около 60% фонда прямых иностранных инвестиций учитывается по иностранным приобретениям;
- в Польше приобретения отечественных фирм такими компаниями, как Fiat, General Motors, Unilever, Pepsico, всего на 945 миллионов долларов США, что составляет 44% общего фонда в Польше в октябре 1992 года;
- в Хорватии 35% фонда прямых иностранных инвестиций вовлечено в приватизационные проекты;
- в Словении 23,5% фонда прямых иностранных инвестиций вовлечено в приватизационные проекты;
- в Болгарии никакие проекты прямых иностранных инвестиций не были вовлечены в приватизацию, а в Эстонии — только 0,1% фонда прямых иностранных инвестиций (прямая связь).

Как мы видим, в странах Центральной и Восточной Европы, привлечших значительную часть иностранных инвестиций, доля последних в приватизацию колеблется от 23,5% до 60%.

Иностранные инвестиции в приватизацию реализуются в трех формах:

- а) частичное или полное приобретение государственной компании;
- б) дополнительные инвестиции в государственную компанию;
- в) совместное предприятие с государственной компанией.

Приватизация не привлекается только в том случае, если иностранное инвестирование осуществляется в форме вновь организуемой дочерней компании, находящейся полностью в иностранной собственности, или когда компания, находящаяся в частной собственности, действует как местный партнер / компания - объект. В бывших соцстранах приватизация и иностранные инвестиции будут двумя тесно взаимосвязанными процессами, по крайней мере, до тех пор, пока процесс приватизации не внесет существенные изменения в структуру собственности экономики.

Ключевыми факторами, определяющими выбор иностранного инвестора между "приватизацией или зеленым полем", являются следующие:

- Трудоемкость относительно капиталоемкости. Чем более капиталоемкой является промышленность, тем стоимость приватизации ниже предприятия "зеленого поля". Чем более трудоемкой является промышленность, тем выше стоимость приобретения вследствие проблемы избыточной занятости.
- Рыночная доля. Если продукция иностранного инвестора уже хорошо известна, "зеленое поле" может быть столь же жизнеспособным, сколь и приватизация; если местный производитель имеет значительную рыночную долю и местное признание своей марки, то иностранный инвестор может выбрать вхождение в это предприятие путем

* Под "зеленым полем" понимают инвестиции в создание предприятия, начиная с нулевого цикла строительства, т.е. с разметки стройплощадки.

приватизации.

- Местная сеть поставок и распределения. Хорошо развитая сеть поставок и распределения местного производителя могла бы быть сильным аргументом в пользу курса приватизации.
- Потенциальные затраты на реконструкцию. Стоимость приобретенной местной компании могла бы оказаться выше, чем создание новой производственной мощности.
- Статус владения / возврат законному владельцу. Неопределенный статус владения вследствие процесса возврата законному владельцу мог бы оказаться важным аргументом против курса приватизации. В практике бывших соцстран "приобретение рыночной доли" и "вступление в существующий канал распределения" показали себя значительно более важными причинами для выбора курса инвестиций в приватизацию.

С другой стороны, иностранные инвесторы, которые выбирали инвестиции "зеленого поля", делали это по той причине, что они считают это наилучшим путем для:

- четкой оценки результатов деловой активности, проистекающей из совместного предприятия;
- снижения затрат;
- введения / создания новой производственной программы;
- модернизации и технологического обновления.

Иностранные инвесторы, которые в значительной степени заинтересованы в снижении затрат на реконструкцию и возможности замены установившегося стиля деятельности в рамках местного партнера / компании - объекта, предпочитали инвестиции "зеленого поля".

Как часть приватизационного процесса иностранное инвестирование принимает две формы: приобретение (полное или частичное) компании, находящейся в государственной собственности, или дополнительная инвестиция в такую компанию и организация совместного предприятия с местной компанией, находящейся в государственной собственности.

Фактически имеется два пути:

а) прямое приобретение: иностранный инвестор покупает акции (полностью или частично) местной компании или ее имущество.

б) косвенное приобретение через организацию совместного предприятия: совместно с местной компанией иностранный инвестор организует новую компанию совместного предприятия путем вложения своих денег в эту новую компанию.

Косвенные приобретения ("приобретение совместных предприятий", т.е., совместное предприятие, образованное частью существующей местной компании и капиталом, вложенным иностранным инвестором) являются значительно более популярными, чем прямые. Анализ этого вопроса на основе обычного здравого смысла говорит, что основными доводами в пользу "приобретения совместного предприятия" являются следующие:

- только деловая, жизнеспособная часть активов (имущества) местного партнера без активов и обязательств, вызывающих сомнение, и без избытка рабочей силы передается совместному предприятию. Иностранные инвесторы избегают риска потенциальных обязательств и ненужных долгов;
- иностранный инвестор входит в отношения только с частью местной компании, которая представляет вершину его интересов;
- вложенный иностранный капитал ("деньги на приобретение") не уходит к государству, как в случае прямого приобретения;
- иностранный инвестор избегает многих юридических и административных проблем;
- такое совместное предприятие действует как новая компания, что делает доступными некоторые дополнительные стимулы;
- ряд местных компаний все еще не провел адекватного преобразования своего статуса (например, в акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью).

Основная проблема, встающая перед иностранным инвестором в случае "приобретения совместного предприятия", заключается в том, чтобы не допустить приобретения местной компании - учредителя / партнера, находящейся в государственной собственности, конкурентом. Эта проблема обычно разрешается путем включения статьи, дающей иностранному инвестору преимущественное право на долю местного партнера в совместном предприятии.

С точки зрения страны - хозяйки основная проблема в "приобретении совместного предприятия" заключается в том, что иностранным инвестором приватизируются только лучшие части компании, в то время как все проблемы с избытком работников, сомнительными претензиями и т.д. остаются главным образом в неприватизированной части.

Успешное привлечение иностранных инвестиций в процессе приватизации требует наличия активной государственной политики, связывающей весь комплекс социальных и экономических проблем данной страны.

§ 6. Связь между торговлей и прямыми иностранными инвестициями

При рассмотрении данной проблемы необходимо определить взаимоотношения между торговлей и инвестициями, которые затрагивают как внутренние экономические характеристики, так и особенности действующих компаний. В то время как торговлю и прямые иностранные инвестиции обычно рассматривают отдельно (как в экономической теории, так и на практике), на самом деле они тесно взаимосвязаны, так как их осуществляют многонациональные компании либо они проводятся внутри таких компаний. По оценкам специалистов в 1990 году на долю многонациональных компаний приходилось 80% мировой торговли, в то время как треть мирового экспорта приходилась на торговые операции внутри таких компаний. Торговля и прямые иностранные инвестиции могут взаимно заменять друг друга, что происходит в тех случаях, когда существуют барьеры для импорта или в целях сокращения транспортных расходов при обслуживании какого-либо определенного рынка. С другой стороны, они могут взаимно дополнять друг друга, например, когда компания вкладывает средства в развитие системы распределения или в бизнес, связанный с обслуживанием торговли, для поддержки экспорта на зарубежный рынок. Прямые иностранные инвестиции могут создавать торговлю там, где они вкладываются в обслуживание регионального или мирового рынков на основе низкой стоимости произведенной продукции, и наоборот, возможность проведения торговых операций может вызвать приток прямых иностранных инвестиций, в то время как любые ограничения в торговле могут помешать процессу инвестирования. Кроме того, прямые иностранные инвестиции могут внести разнообразие в торговлю, в зависимости от собственных правил, в свободных экономических зонах, или ввести определенные ограничивающие квоты на импорт из определенного региона, в то время как для другого региона их не будет. Суммируя все выше сказанное, можно сделать вывод, что изменения в правилах торговли вызывают изменения в прямых иностранных инвестициях, и наоборот.

Следует упомянуть некоторые необычные ограничения, которые влияют на приток инвестиций. В России, например, иностранные компании облагаются 60% - ным налогом на работающих экспатриантов (бывших граждан страны, эмигрировавших за рубеж). В Казахстане зарубежные компании могут быть застрахованы только местными страховыми организациями. По закону "Об иностранных инвестициях", принятому в Македонии в 1993 году, неправильно оформленный контракт на проведение инвестиций, незарегистрированные прибыли от реинвестиций или передача собственности считаются экономическими преступлениями, подлежащими наказанию.

Основываясь на данных наблюдениях, можно установить широкую — но, естественно, не всеобъемлющую — взаимосвязь между экономической средой для осуществления торговой политики и побудительными мотивами инвестора, с одной стороны, и стратегией инвестирования, с другой. Это проиллюстрировано в Таблице 2.6.1 и будет обсуждаться ниже.

Ситуация А: На внутренний рынок страны трудно попасть либо по причине высоких пошлин или иных препятствий, не связанных с пошлинами, либо из-за ограниченного кон-

вертирования местной валюты. Если подобное положение может продлиться достаточно долго, то стремление на местный рынок будет выступать в качестве основного мотива при принятии решения иностранным инвестором даже по товарам повышенного спроса. Не только экспорт, но и ориентированное на экспорт производство в защищенной экономической среде будет невыгодным, так как проведение защитных мероприятий от импорта влияет на налог на экспорт. В этом случае политика многонациональных компаний, действующих в определенном регионе, будет направлена на создание производств, производящих один и тот же конечный продукт, отдельно в каждой стране для обеспечения внутреннего рынка.

Ситуация В: Если экономика страны имеет многосторонние торговые связи в регионе в сочетании со значительными барьерами на импорт, включая ограничения в зависимости от места производства, и сравнительно свободное движение товаров внутри регионального рынка, тогда для компании и ее поставщиков имеет смысл распределить производство отдельных компонентов товаров в странах, входящих в этот регион, с учетом фактора стоимости тех или иных компонентов: в этом случае весь региональный рынок будет обеспечиваться на наиболее эффективной основе.

Ситуация С: Тот же подход можно применить и в отношении более широкой географической зоны или даже в мировом масштабе, когда барьеры для торговли немногочисленны. Данный процесс приобретает все возрастающее значение, сопровождаясь либерализацией торговли на принципах Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и совершенствованием технологий, что помогает сокращать эффективные расстояния.

В то время как другие компоненты экономической среды в странах, куда направляются инвестиции, являются аналогичными (неразвитое законодательство, нестабильность, и т.д.), будет целесообразным ожидать ситуацию "А" во многих республиках бывшего СССР, где, как было описано выше, конвертируемость валюты и другие компоненты торговых процессов остаются неопределенными и где некоторые рынки (включая Россию и Украину) характеризуются значительными размерами. Ситуация "В" применима при характеристике положения во многих странах Восточной Европы, где на состояние торговых процессов сильно влияет прогрессивная интеграция в экономические сферы Западной Европы. Ситуация "С" возможно относится к этим же странам, однако только по некоторым группам товаров, для которых ни собственные торговые ведомства, ни ЕС или Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) не ввели ограничений при экстрарегиональной торговле.

Таблица 2.6.1 Торговый режим, мотивация инвестора и политика компаний*

Ситуация	Торговый режим	Мотивация инвестора	Политика многонациональных компаний
А	Защищенные рынки, отсутствие региональных льгот	Стремление на внутренний рынок (по большинству видов продукции)	Многонациональное производство, небольшой объем торговли конечным продуктом
В	Значительные региональные льготы Свободный режим торговли, незначительные региональные льготы	Стремление на внутренний рынок (в особенности по дефицитным товарам). Сокращение расходов (в частности для торговли товарами, имеющими большой спрос, включая привлечение внешних ресурсов)	(i) Внутреннее производство, объединяющее много предприятий, и внутренняя продажа (ii) Региональная политика — несколько центров производства, обслуживающих региональный рынок

* European Bank for Reconstruction and Development, "Economic transition in eastern Europe and the former Soviet Union", Transition report, October 1994

С		Стремление на внутренний рынок (в особенности по дефицитным товарам). Сокращение расходов (в частности для торговли товарами, имеющими большой спрос, включая привлечение внешних ресурсов)	(i) Внутреннее производство, объединяющее много предприятий, и внутренняя продажа (ii) Глобальная политика — даже меньшее количество центров производства, обслуживающих региональный рынок
---	--	---	--

6.1. Чем объясняется ориентация прямого иностранного инвестирования на внутренний рынок страны - получателя?

Ориентацию прямых иностранных инвестиций на внутренний рынок страны - получателя, отмечаемую в обзорах, легко связать с инвестициями в большинство крупных стран бывшего Советского Союза, а также в сферу обслуживания и другие неторговые отрасли восточноевропейских стран, где развитию этих сфер не уделялось достаточно внимания при централизованном планировании. Однако особое значение, придаваемое доступу на рынок, как-то не согласуется с концентрацией инвестиций в производстве товаров, предназначенных для продажи, что было характерно на раннем этапе экономических преобразований, а также с небольшими размерами стран, куда направлялась большая часть прямых иностранных инвестиций. Оказалось, что инвесторы проявляют ограниченный интерес к использованию фактора низкой стоимости при проведении региональной политики в Центральной Европе. Это удивляет, учитывая избыток относительно дешевой рабочей силы в Центральной Европе (Таблица 2.6.2, приведенная ниже, приводит среднемесячные зарплаты в долларах США). В условиях переходной экономики уровень образования работающих обычно значительно выше по сравнению с работниками, получающими такую же зарплату, в странах со стабильной экономикой.

Эти очевидные противоречия можно объяснить только с учетом других факторов, имеющих важное значение для иностранных инвесторов. Факторы, снижающие заинтересованность инвесторов, могут включать, например, отсутствие у инвестора практического опыта работы при постоянно изменяющемся валютном курсе в условиях переходной экономики. Однако правительства некоторых стран смогли удерживать курсы валют на определенном уровне с целью привлечения зарубежных инвесторов.

Таблица 2.6.2 Ежемесячная зарплата в странах с переходными экономиками¹

Восточная Европа и страны Балтии	Месячная зарплата (долларов США)
Албания	нет информации
Болгария	114
Венгрия	317
Латвия	98
Литва	65
Македония	нет информации
Польша	194
Румыния	82
Словакия	201
Словения	421
Хорватия	250
Чешская Республика	221
Эстония	85

СНГ	Месячная зарплата (долларов США)
Армения ²	6
Азербайджан	28
Беларусь	73
Грузия	нет информации
Казахстан	119
Кыргызстан ³	12
Молдова ²	31
Россия	99
Таджикистан	нет информации
Туркменистан ²	54
Узбекистан ²	25
Украина ²	20

6.2. Факторы, связанные с процессом экономических преобразований

Исследователями отмечается важность создания определенного плацдарма для инвестиций, желательно с низким риском для капитала, что может частично объяснить незначительные размеры прямых иностранных инвестиций в регионе. В общем, инвесторы могут относиться к некоторым малым странам Центральной Европы, имеющим более стабильную экономику и более высокие доходы, как к испытательному полигону для последующего расширения объема торговли и инвестиций на региональный рынок в целом, включая западно-европейский рынок. Местному производству также может отдаваться предпочтение пе-

¹ Номинальная ежемесячная зарплата, рассчитанная по среднему курсу обмена национальной валюты на доллар в четвертом квартале 1993 г.

² Охватывает третий квартал 1993 г.

³ Охватывает второй квартал 1993 г.

Источник: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Международный валютный фонд (МВФ).

ред экспортом, т.к. риск, связанный с необходимостью обмена валюты, можно снизить при использовании местных ресурсов для возможного сравнения затрат с полученными доходами.

Кроме того, некоторые инвесторы относятся к современному низкому уровню расходов как к временному, считая, что по мере расширения преобразований положение изменится. Таким образом, они избегают приступать к проведению региональной политики на этом этапе. Низкий уровень зарплаты определяет низкую стоимость продукции в большинстве производств. Инвесторы, для которых уровень оплаты труда имеет значение, могут выбрать другую, более подходящую страну. Даже там, где качество и возможности производства считаются неплохими, переобучение персонала обходится дорого, отсутствие лояльности по отношению к компании может привести к большим затратам. Это может вынудить инвесторов принять стратегию "свободного наездника": когда для отдельно взятого инвестора может быть более выгодной политика выжидания, пока другие инвесторы не подготовят почву.

Существующий дефицит транспортной и коммуникационной инфраструктуры может вызвать вложение средств в предприятия, ориентированные на автономный, внутренний рынок. Использование местного производства может снизить транспортные расходы, помочь выиграть время, а также увеличить результативность инвестиций до требуемых пределов.

Большинство этих факторов имеют временный характер. По мере продвижения по пути реформ и преодоления некоторых трудностей регионально ориентированные прямые иностранные инвестиции, в основе которых лежит фактор использования низкого уровня расходов, будут приобретать все большее значение. На практике больше половины американских СП в большинстве обзоров, проведенных в последнее время (обзор компании "Arthur Andersen"), приняли некоторые формы региональной стратегии, включая панъевропейскую стратегию.

6.3. Активное использование торговой политики для привлечения прямых иностранных инвестиций

Крупнейшие инвесторы, по крайней мере, некоторые из них, столкнулись с проблемой частичного протекционизма от импорта, который наблюдается даже в странах с открытыми торговыми системами, т.е. в странах, создавших у себя (хотя бы в некоторых отраслях) ситуацию "А".

Стимулирование средствами торговой политики для привлечения иностранных инвестиций может принимать разные формы. J. Gacs обсуждает некоторые примеры "активной" торговой политики, направленной на привлечение прямых иностранных инвестиций в Венгрии, начиная от изменений эффективного уровня защиты внутреннего рынка от импорта, выражающихся в отмене пошлин на импорт комплектующих деталей и увеличении пошлины на импорт готовых изделий (как, например, в промышленности по сборке телевизоров), до введения дискриминационных квот на отдельные виды товаров (как в производстве бумаги). Вследствие того, что цементная промышленность была продана зарубежным компаниям, а этому предшествовало введение серии протекционистских мер против импорта цемента из соседних стран, можно предположить, что Венгерское правительство пыталось создать стимулы для инвесторов. Аналогичные действия использовались в Венгрии и Польше для привлечения прямых иностранных инвестиций в местную автомобильную промышленность.

В общих чертах Таблица 2.6.3 показывает, что высокий уровень протекционизма против импорта связан с высоким уровнем привлечения прямых иностранных инвестиций, по крайней мере, в промышленные отрасли Польши, и Венгрии. В Польше отрасли промышленности с высоким уровнем привлечения прямых иностранных инвестиций имеют средние пошлины на импорт на 66% выше, чем в промышленности в целом. Соответствующая цифра для Венгрии — 10%. Однако в Венгрии более широко, чем в Польше, применяются количественные ограничения. Если принимать во внимание ограничения, не связанные с пошлинами, сильная связь между высоким уровнем протекционизма и высоким уровнем привлечения

прямого иностранного инвестирования прослеживается и в Венгрии.

Общим обоснованием стремления правительств привлечь прямые иностранные инвестиции является тот факт, что прямое инвестирование приносит экономические выгоды жителям страны, куда оно осуществляется — выгоды, на которые потенциальный инвестор не обращает внимания при решении вопроса о том, вкладывать средства или нет. В качестве определенных положительных результатов подобных действий мы предполагаем, что, если прямые иностранные инвестиции направляются "естественно", то есть без создания определенных стимулов со стороны правительства, что страна - получатель имеет от этого выгоду. Когда же прямые иностранные инвестиции привлекаются в результате политики правительства, в этом случае меньше оснований для подобных выводов, так как цена такого стимулирования может быть выше, чем выгода от полученных инвестиций.

Правительство может принять решение о том, что торговая политика должна способствовать привлечению прямых иностранных инвестиций. Однако, если такие меры необходимы, то есть все основания для предположения, что для потенциального инвестора стоимость производства в условиях переходной экономики будет выше, чем где-либо в другом месте. За это инвестор будет получать компенсацию из общественных фондов и / или вызовет потери на товарном рынке страны — получателя инвестиций. Более того, в некоторых случаях, когда для привлечения инвестиций и не требуется дополнительных стимулов, инвесторам может быть удастся уговорить правительство страны, куда направляются прямые иностранные инвестиции, что такое стимулирование необходимо.

Таблица 2.6.3 Прямые иностранные инвестиции и защита от импорта в Венгрии и Польше

Венгрия ¹					Польша ²				
Товар	Средняя пошлина (%) ³	Диапазон пошлин (%) ⁴		НПБ	Отрасли с высоким уровнем прямых иностранных инвестиций	Средняя пошлина (%) ³	Диапазон пошлин(%)		Отрасли с высоким уровнем прямых иностранных инвестиций
		мин.	макс.				мин.	макс.	
1	2	3		4	5	6	7		8
Кожевенное сырье и кожа	9.1	3	14	9		24.5	15	35	
Резина	9.2	2	20	12		14.3	5	15	
Древесина и пробка	8.4	0	15	18		13.3	5	15	
Волокнистая масса и бумага	7.6	0	40	12	Да	13.4	0	35	Да
Текстиль и одежда	11.7	0	20	17		20.6	5	30	Да
Стекло и химические вещества	7.4	0	25	19	Да	13.0	3	40	Да
Драгоценные камни	6.5	0	13	12		15.3	5	45	
Драгоценные и другие металлы ⁵	7.7	0	50	5		14.1	5	35	Да
Уголь и нефть	6.3	0	30	30	Да	11.2	0	20	Да
Химические вещества	9.9	0	40	7		14.3	5	45	
Неэлектрические приборы	18.7	0	50	28	Да	15.2	0	20	
Электрические приборы	26.2	0	50	13	Да	16.3	15	30	Да
Транспортное оборудование	17.4	0	50	20	Да	20.1	0	35	Да
Научные приборы	27.2	6	60	16		17.0	15	45	
Обувь и сумки	10.1	9	12	7		22.4	15	35	
Фотоинструменты	9.4	0	25	2		15.0	15	15	
Мебель	10.0	8	12	5		19.5	15	20	
Музыкальные инструменты	8.9	0	12	8		22.4	15	30	
Игрушки	11.2	0	13	3		20.2	20	35	
Произведения искусства	0.0	0	0	4		0.0	0	0	
Оружие	8.5	0	13	5		34.4	15	35	

¹ Инструкции по пошлинам 1988 г.

² Инструкции по пошлинам 1992 г

³ Средний уровень пошлин

⁴ Число непошлинных барьеров (НПБ), выраженное двузначным числом

⁵ Включая сталь и алюминий

1	2	3		4	5	6	7		8
Офисное оборудование	10.0	6	12	3		18.7	15	20	
Другие промышленные товары	9.5	0	13	6		17.9	5	35	
Продукты питания	28.1	0	80	29	Да	27.4	10	45	Да
Зерно	3.4	0	25	12		13.0	10	25	
Масличные культуры	10.6	0	35	9		18.4	5	35	
Центральной и Восточной Европы	19.0	5	35						
Напитки	48.5	0	150	17	Да	45.8	20	145	Да
Молочные продукты	30.3	20	60	28	Да	35.1	10	40	
Рыба	17.5	0	45	10		18.4	5	55	
Табак	58.3	10	90	15	Да	41.4	30	120	
Другие животные	15.5	5	35						
Другие овощи	15.8	10	35						
Все товары ⁶	16.0	0	150			18.4	0	145	
Подсчитанные показатели ⁷									
Все отрасли	15.0	2.1	35,8	13.4		19.8	9.1	37.6	
Отрасли с высоким уровнем прямых иностранных инвестиций	24.9	3	62.5	21.1		21.3	7.3	49.4	

Источник: Обзор торговой политики ГАТТ, Том 1: Венгрия (1991) и Польша (1992). П. Мессерлин.

⁶ Простая средняя величина уровня тарифов экономики в целом.

⁷ Простая средняя величина, подсчитанная из уровней по отраслям.

Приложение 2.1. Обзоры, проведенные среди иностранных инвесторов*

Автор и название обзора	Содержание и время проведения	Препятствия для деятельности зарубежных партнеров	Мотивационные причины	Другие выводы
Сьюзан Коллинз, Дани Родрик <i>"Восточная Европа и Советский Союз в мировой экономике"</i> — Институт Международной экономики, 1991.	Обзор практики 54 крупных компаний (включая 21 инвестиционную) из Европы, Японии, США по вопросам возможных инвестиций в страны Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Зима 1990—91.	Политическая и экономическая нестабильность, отсутствие защиты частной собственности, ограничения репатриации.	Наиболее важны следующие причины: новый расширяющийся рынок, потенциальная возможность обойти конкурентов, попав на него первыми, и близость европейских рынков ЕС. Низкая стоимость рабочей силы, уровень профессиональной подготовки и стимулирование со стороны правительства не являются важными мотивами.	Ожидалось, что количество инвесторов должно увеличиться, но оно остается незначительным.
Джонатан Б.Уэлч <i>"Инвестиции в Восточной Европе: Перспективы, ожидаемые ведущими финансовыми руководителями"</i> , International Executive, т.35 (1), январь — февраль 1993.	Обзор мнений 39 ведущих финансовых руководителей компаний из Бостона, которые вложили или планируют вложить капитал в Восточную Европу. Апрель — май 1991.	Первоначальный риск в области финансирования, системе распределения и технологии. Менее важна политическая нестабильность, низкий профессиональный уровень персонала. Отмечается сравнительно низкая озабоченность проблемами государственного регулирования экономики и твердой валюты.	Важны две причины — оборонительная (влияние на прибыли, получаемые на собственном рынке) и наступательная (расширение рыночных возможностей). Ожидание высокой прибыли в течение длительного времени.	Самые лучшие возможности ожидаются в следующие 5 лет. Ожидается, что прибыль составит 16 — 20%. Отрицательное отношение к образовательному уровню местного персонала, отсутствию трудовой этики.
Ассоциация Национального экономического исследовательского проекта (NERA) <i>"Прямые иностранные инвестиции в экономики стран Центральной и Восточной Европы"</i> , 1991.	Обзор мнений 144 крупных компаний (включая 79 инвестиционных) из Европы, Японии, США, проявляющих интерес к регионам Восточной Германии, Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Октябрь — ноябрь 1991.	Политическая и экономическая неопределенность.	Наиболее важен рыночный потенциал. Некоторые компании также заинтересованы в расширении возможностей экспорта в другие страны региона и страны ЕС.	Небольшой размер инвестиций указывает на выжидательное отношение. Незначительные различия объема прямых иностранных инвестиций в отстающих регионах Восточной и Центральной Европы, где условия и уровень профессиональной подготовки рабочей силы считаются сходными.
Пьетро Генцо, Сириа Таурелли, Клаудио Вьеццолли <i>"Частные инвестиции в страны Центральной и Восточной Европы: обзор результатов"</i> , Рабочие документы ЕБРР, июль 1991.	Обзор практики 82 компаний, уже работающих в Центральной Европе, и их родительских компаний во Франции, Германии, Великобритании и Италии. Сентябрь 1991 — март 1992.	Отсутствие четко сформулированного законодательства важнее проблем экономического характера. Организационные проблемы, часто возникающие в результате отсутствия инфраструктуры.	Новые или более обширные рынки для товаров собственного производства. Накопление опыта деятельности в данных условиях и создание плацдарма для будущей работы. Приобретение лидирующего положения. Менее значимой причиной считается дешевая рабочая сила, возможность получения быстрой прибыли.	Низкое мнение о профессиональных возможностях местных менеджеров. Предпочтение отдается созданию новых компаний, а не приобретению и реструктурированию уже существующих.

* European Bank for Reconstruction and Development, "Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union", Transition report, October 1994.

Автор и название обзора	Содержание и время проведения	Препятствия для деятельности зарубежных партнеров	Мотивационные причины	Другие выводы
Компания Deloitte & Touche Tohmatsu International <i>"Успешно осуществляемые инвестиции в Восточной Европе"</i> , 1992.	Обзор деятельности 168 компаний, организовавших СП в Болгарии, Чехословакии, Венгрии, Польше, Румынии и России. Апрель — сентябрь 1992.	Неразвитая инфраструктура. Проблемы государственного регулирования. Общая экономическая ситуация.	Мотивация при создании СП: Западные партнеры ищут информацию о местном рынке, возможностях деятельности на нем и льготах в налогообложении, восточные партнеры ищут доступ к капиталам, новым товарам, образованию и новым технологиям.	Основные проблемы, связанные с персоналом, включают профессионализм управления, отсутствие языковой подготовки, отсутствие понимания категорий свободного рынка, ожидание постоянного роста заработной платы вследствие завышенной самооценки и инфляции.
Жен Куан Уанг <i>"Иностранные инвестиции в Венгрии: Обзор практического опыта и перспективы"</i> , Communist Economies and Economic Transition, т.5, # 2, 1993	Обзор практики 90 западных мелких и крупных компаний, организовавших СП в Венгрии, 1992.	Основные проблемы: противоречивость административных инструкций, неразвитая инфраструктура, недостаток твердой валюты и значительная конвертируемость форинта. Реже ответы касались инфляции и экономической неопределенности, трудностей в переговорах с местными партнерами и организационных проблем.	Компании ставят перед собой множественные цели. Самыми важными являются рыночные: лучший доступ на рынок, расширение экспорта, создание экономического плацдарма, использование возможностей, представляемых переходными формами экономики. Менее важными причинами являются предыдущий опыт, относительно низкая стоимость рабочей силы, защита от конкурентов и стремление к разнообразию деятельности.	Имевшиеся контакты с венгерскими компаниями влияют на решение о прямых иностранных инвестициях. Большинство СП приносили меньшую или равную прибыль по сравнению с деятельностью на собственном рынке, 20% были более прибыльными. Большинство отмечает, что доходность соответствовала возлагаемым ожиданиям, деятельность СП была успешной.
Аналитическое группа Creditsalt и The Economist (бывший Business International) <i>"Обзор инвестиций в Восточную Европу в 1992 году"</i> , 1993.	Обзор деятельности 87 компаний (включая 48 инвестиционных), имеющих инвестиции в Центральной и Восточной Европе в сочетании с ответами на вопросы нескольких углубленных анкет. Июль 1992.	Политическая, экономическая и законодательная ситуация. Взаимоотношения с правительством. Стоимость реструктуризации. Меньшая озабоченность проблемами валюты и собственности.	Получение доли на рынке. Подготовка для деятельности на региональном рынке и в странах ЕС. Низкая стоимость местных ресурсов не является очень важной. Еще один мотив — следование за клиентами и организация деятельности там, где есть ресурсы и возможности.	Тип и размер инвестиций зависит от ключевых мотивационных причин, отрасли промышленности и страны, выбранной для прямого иностранного инвестирования. Восприятие проблем зависит от национальной принадлежности инвесторов и страны, где осуществляется деятельность.
Матия Ройек, Марьян Светлишик <i>"Иностранные инвестиции в Словении: Опыт, перспективы и направления политики"</i> , Communist Economies and Economic Transition, т.5, # 1, 1993	Результаты анкетирования 11 словенских предприятий и их иностранных родительских компаний, проведенного в 1993.	Экономическая и финансовая нестабильность и риск, вызванные переходным состоянием экономики. Неадекватность и фрагментарность законодательства, в особенности отсутствие закона о приватизации. Сомнения в возможности доступа на рынок бывшей Югославии.	Рыночная мотивация (доступ, закрепление на рынке, работа на экспорт) является самой важной. Некоторые прямые иностранные инвестиции привлекаются вследствие сниженных расходов.	Учитывая незначительные размеры собственного внутреннего рынка, возможность доступа на все рынки бывшей Югославии является очень важной. Относительная стабильность в Словении обеспечивает ей преимущество для обслуживания других республик.

Автор и название обзора	Содержание и время проведения	Препятствия для деятельности зарубежных партнеров	Мотивационные причины	Другие выводы
<p>Миклош Шчачный <i>"Опыт прямых иностранных инвестиций в Венгрии"</i>, Институт мировой экономики Венгерской академии наук, Рабочие документы. №32, апрель 1994.</p>	<p>Обзор деятельности 15 европейских и американских компаний в различных отраслях экономики Венгрии. Август — октябрь 1993.</p>	<p>Дефицит информации. Бюрократическая неэффективность и высокие налоги. Проблемы в области финансовой системы, организационной инфраструктуры, процесса приватизации. Экономическая и политическая неопределенность.</p>	<p>Размеры внутреннего и регионального рынков сбыта являются самым важным побудительным мотивом. Прямые иностранные инвестиции также следуют за основными поставщиками и покупателями. Венгрия привлекает своим географическим положением и уровнем подготовки рабочей силы. Финансовые стимулы практически не играют роли.</p>	<p>Прямые иностранные инвестиции являются составной частью глобальной стратегии, с основным упором на поиске региональных рынков сбыта. Венгрия считается региональным центром.</p>
<p>Компания Arthur Andersen <i>"Оценка возможностей инвестиций в переходные экономики"</i> (для заседания консультативной группы ОЭСР по инвестициям, запланированного на 1994).</p>	<p>Результаты анкетирования 291 западной компании (162 из них инвестиционные) и профессионалов, работающих в странах Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. Ноябрь 1993.</p>	<p>Основные трудности связаны с бюрократическим администрированием и законодательством, а также неразвитой инфраструктурой. Выражается озабоченность экономическим и политическим климатом. 50% отмечают отсутствие внутренних ограничений. Другие отмечают уровень подготовки трудовых ресурсов.</p>	<p>Основной побудительной причиной является доступ на внутренний рынок страны — получателя прямых иностранных инвестиций. Низкие зарплаты, дешевые ресурсы и другие причины не считаются такими же важными.</p>	<p>Большинство инвесторов используют индивидуальные подходы, различающиеся в зависимости от страны. Однако некоторые компании США и Великобритании развивают региональную стратегию. Препятствия привели к изменению стратегии в 40% проектах и к замораживанию и перенесению сроков для 18% проектов.</p>

Приложение 2.2. Законы об иностранных инвестициях в странах с переходными экономиками в Восточной Европе и государствах Балтии*

	Законы об иностранных инвестициях.	Ограничения деятельности.	Прибыль и репатриация капитала.	Владение собственностью	Налогообложение и скидки	Участие в приватизации	Другое
Албания	Закон об иностранных инвестициях (ноябрь 1993). Закон о налоге на прибыль (1993).	Ограничения, основанные на требованиях соблюдения национальной безопасности и общественного порядка. Национальная система налогообложения. 100% собственность иностранцев не разрешена. Лицензирование деятельности, которая влияет на внутреннее положение.	Нет ограничений на репатриацию прибыли (после выплаты налога) или капитала. 10% налогообложение отменено в 1993 г.	Возможна аренда собственности на срок до 99 лет или владение ею в случаях "особой важности" по решению парламента.	Корпоративный (средний) уровень налога — 30%, для туризма — 40%, для предприятий со 100% иностранным капиталом, занимающихся деятельностью, связанной с нефтью и газом, — 50%. Освобождение от налогов на 2 года, в следующие 3 года сокращение налогов на 50%. 60% налоговая скидка при реинвестировании прибыли.	Разрешение на участие в приватизации выдается с согласия Национального Управления Приватизации; для крупных предприятий — с одобрения Совмина.	Можно получить освобождение от оплаты пошлин.
Болгария	Закон о защите иностранных инвестиций (июнь 1992) отменяет закон об иностранных инвестициях (июль 1991).	Лицензия или разрешение необходимы для следующих отраслей: обороны, банков природных ресурсов, и в некоторых географических районах.	Нет ограничений на репатриацию прибыли (после выплаты налога) или капитала.	Конституция запрещает иностранную земельную собственность. Иностранные лица могут владеть зданиями и арендовать землю. Если процент иностранного капитала меньше 50, то можно приобретать сельскохозяйственные земли.	Корпоративный уровень налога — 30%. Освобождение от налога для иностранных инвесторов отменено. Приоритетные отрасли промышленности могут освободиться от налогов. В свободных экономических зонах предусмотрено освобождение от налогов на 5 лет, позднее налоги сокращаются на 20%.	Разрешение на участие в приватизации выдается соответствующим экономическим министерством. Если инвестиции превышают 10 млн. левов, требуется одобрение Управления приватизации, если превышают 200 млн. левов (\$33 млн.) — разрешение Совета Министров.	Законы рассматривают иностранных граждан, а не иностранные инвестиции. Свободные экономические зоны. Несмотря на освобождение иностранных инвестиций от пошлин на импорт для производства экспортной продукции, на практике этого нет.
Хорватия	Закон об инвестициях бывшей Югославии (1967) до сих пор в силе. Принятие Закона о компаниях ожидается в 1995 г.	Ограничения касаются оборонной отрасли, железнодорожного и воздушного транспорта, телекоммуникации, издательского дела и СМИ. Персональная ответственность иностранного инвестора возможна только в случае персональной ответственности совладельца из Хорватии.	Нет ограничений на репатриацию прибыли (после выплаты налога) или капитала.	Можно владеть зданиями и производственными мощностями, если бизнес ведется в Хорватии. Сельскохозяйственные земли и прибрежные объекты исключаются из этого списка. Нет и не планируется принятие закона об ограничениях.	Корпоративный уровень налога — 25%. Освобождение от налога на 2 года или более при условии реинвестирования прибыли.	Участие в приватизации должно быть одобрено руководством и служащими Хорватского фонда приватизации.	Пошлины (в среднем 8%) на инвестируемое оборудование, если иностранная собственность не превышает 20%.

* European Bank for Reconstruction and Development, "Economic transition in eastern Europe and the former Soviet Union", Transition report, October 1994.

	Законы об иностранных инвестициях.	Ограничения деятельности.	Прибыль и репатриация капитала.	Владение собственностью	Налогообложение и скидки	Участие в приватизации	Другое
Чехия	Коммерческий кодекс (1991) вытесняет законы об иностранных инвестициях.	Запрещена деятельность в некоторых отраслях инфраструктуры. Одобрения обычно не требуются, за исключением крупных проектов в сфере приватизации, оборонной промышленности, банковской деятельности или торговли.	Нет ограничений на репатриацию прибыли. Капитал может быть репатрирован в случае прекращения деятельности. Ограничения на репатриацию зарплаты.	Право на собственность гарантируется конституционным правом. Только зарегистрированные в Чехии компании могут владеть собственностью.	Уровень корпоративного налога — 42%. Большая часть льгот для иностранных инвесторов отменена в 1993, но они могут быть предметом переговоров в приоритетных отраслях. Некоторые доходы освобождены от налогов (напр., электростанций), другие — облагаются налогами по специальной шкале (напр. консультативные услуги).	Разрешение на участие в приватизации выдается Министерством приватизации.	Свободные экономические зоны. Если доля иностранного капитала превышает 30%, предоставляется освобождение от таможенных пошлин на 1 год.
Эстония	Закон об иностранных инвестициях (сентябрь 1991), некоторые поправки сформулированы в Акте о соблюдении прав на вещи (декабрь 1993).	Никаких ограничений по отраслям. Специальные лицензии требуются для иностранных инвесторов в сфере банковской деятельности, добывающей промышленности, энергетике, некоторых сферах общественного пользования, транспорта, розничной продажи медикаментов и коммуникаций	Нет ограничений на репатриацию прибыли или капитала. Требования по обмену валюты, о которых сообщалось, отменены в мае 1994.	Владение собственностью разрешено после одобрения, для открытия офисов и деловых целей. Земля еще не может продаваться, но ею можно владеть, если часть производственных объектов уже построена. Неопределенность вызвана правилами возмещения убытков.	Корпоративный уровень налога - 26%, специальное освобождение иностранцев от налогов отменено в соответствии с новым Законом о налогах, действующим с января 1994 (при соблюдении условий первоначального контракта).	Никаких особых ограничений для иностранцев. При оценке полной стоимости объектов приватизации учитываются уровень производственных возможностей и инвестиции.	
Македония	Акт об иностранных инвестициях (май 1993)	Инвестиции в страхование и банковскую деятельность регулируются законом.	Конституция 1991 года (ст.59) гарантирует свободное перемещение прибыли и инвестированного капитала.	Закон о собственности бывшей Югославии, принятый в качестве республиканского закона в 1980, по-прежнему действует. Проект закона о возмещении убытков в стадии подготовки.	Корпоративный уровень налога — 25%, для пищевой промышленности — 5%, для большинства услуг — 10%. Сокращается налог на доходы на начальном этапе и при условии реинвестирования прибыли.	Программа приватизации должна начаться в 1994 году. Разрешается иностранное участие в некоторых СП.	Предусмотрено некоторое освобождение от таможенных пошлин для иностранных инвесторов. Большие денежные штрафы предусмотрены в случае экономических преступлений, таких как, например, несоответствие Закону об инвестициях.
Венгрия	Акт XXIV 1988 года об инвестициях иностранцев в Венгрии (дополнен в 1990, 1991 и 1994 гг.), Акт LXXXVI 1991 года о корпоративном налоге (дополнен в 1992 и 1993 гг.).	Необходимо одобрение правительства на деятельность в банковской сфере. В противном случае иностранные инвесторы столкнутся с теми же проблемами, что и националь-	Нет ограничений на репатриацию прибыли или капитала. Только 50% зарплаты иностранцев можно высылать из страны.	Ограничения на приобретение собственности иностранными компаниями или лицами. Нет ограничений для венгерских компаний с иностранным капиталом.	Корпоративный уровень налога — 36%. Автоматическое освобождение от налогов отменено в 1994 (но возможно в соответствии с первоначальными условиями договоров до 2003). Приоритетные инвестиции (независимо от участия иностранного	Разрешение на участие в приватизации выдается с согласия Государственного управления собственности и Государственной холдинговой компании.	Свободные экономические зоны. Оффшорные компании. Для определенных товаров требуется лицензия на экспорт и квота и лицензия на импорт. Проекты, связанные с технологиями и инфраструктурой, могут датироваться Фондом под-

		ные компании.			капитала) могут получить налоговые льготы. При определенных УСЛОВИЯХ можно получить 85 % - ные скидки налогов для офшорных компаний со 100% иностранным капиталом.		держки инвестиций.
--	--	---------------	--	--	--	--	--------------------

	Законы об иностранных инвестициях.	Ограничения деятельности.	Прибыль и репатриация капитала.	Владение собственностью	Налогообложение и скидки	Участие в приватизации	Другое
Латвия	Закон об иностранных инвестициях (ноябрь 1991) и дополнения (март 1993г).	Уровень ответственности или акционерный капитал должны быть ограничены. Разрешение необходимо при получении контроля над компанией, капитал которой превышает \$1 млн. Несколько отраслей закрыты для инвесторов, деятельность во многих других требует лицензии.	Нет ограничений на репатриацию прибыли или капитала.	Не могут владеть землей. Могут арендовать на срок до 99 лет или владеть зданиями на арендованной земле. Неопределенность связана с возмещением убытков, предполагается, что проблема будет снята к 1 июня	Корпоративный уровень налога — 35%, для нелегализированных компаний - 25%, для торговли и финансов - 45%. Если иностранная собственность превышает 30%, происходит освобождение от налогов на 2 года после получения первой прибыли и сокращение на 50% в следующие 2 года. В приоритетной отрасли, или если иностранная собственность превышает 50% и составляет больше \$50000, происходит освобождение от налога на 3 года и сокращение на 50% на следующие 5 лет.	Разрешение на участие в приватизации выдается с одобрения отдела соответствующего Министерства и Министерства экономических реформ. Иностранцы привлекаются в приоритетные отрасли промышленности, такие как строительная и легкая промышленность.	
Литва	Закон об иностранных инвестициях (декабрь 1990, дополнен в феврале 1992). Принятие нового закона ожидается до конца 1994 года.	Иностранная деятельность требует лицензирования, это не распространяется на покупку акций корпоративных компаний. Ограничения во многих отраслях. Разрешение Совмина необходимо для монополистов.	Нет ограничений на репатриацию прибыли (после выплаты налога) или капитала.	Иностранцы не могут владеть зданиями и структурами. Не могут владеть землей, но могут арендовать ее при условии фиксированной оплаты на срок до 99 лет с преимущественным правом продления аренды.	Корпоративный уровень налога — 29%. Если инвестирование произошло до декабря 1993, налоги в течение 5 лет сокращаются на 70% и на 50% в следующие 3 года. Если инвестирование произошло в январе 1994 — декабре 1995, то они сокращаются на 50% на 6 лет. Дальнейшее сокращение предусмотрено для приоритетных отраслей или при условии реинвестирования прибыли. Для СП сохраняется освобождение от налогов.	Разрешение на участие в приватизации выдается при условии, что приватизирующиеся объекты внесены в специальные списки приватизации с привлечением твердых валют (что должно подтверждаться Центральной приватизационной комиссией). Работники предприятия имеют право получить до 50% акций приватизирующейся компании.	Создана рабочая группа по определению свободных экономических зон.
Польша	Закон о компаниях с участием иностранного капитала (1991), Коммерческий кодекс (1932), Закон об общественной торговле	Разрешение требуется для сферы обороны, недвижимости, портов и аэропортов, оптовой продажи ценных бумаг и	Нет ограничений на репатриацию прибыли или капитала, за исключением банков.	Требуется разрешение от Министерства внутренних дел, если доля иностранного капитала выше 50%. В определен-	Корпоративный уровень налога — 40%. Можно получить право на освобождение от налогов на 3 — 6 лет при условии, что инвестирование было произведено до декабря 1993 в	Разрешение на участие в приватизации выдается с одобрения Министерства приватизации.	Свободные экономические зоны.

	ле ценными бумагами (1991).	юридической деятельности. Одобрение требуется для банковской, страховой и других видов финансовой деятельности.		ных случаях требуется разрешение из Министерства приватизации.	приоритетную отрасль и превышает 2 млн. экю. При условии экспорта и некоторых других условиях возможно сокращение налогов на 25—50%. Доходы от сельского хозяйства и лесной промышленности освобождаются от налогов.		
--	-----------------------------	---	--	--	--	--	--

	Законы об иностранных инвестициях.	Ограничения деятельности.	Прибыль и репатриация капитала.	Владение собственностью	Налогообложение и скидки	Участие в приватизации	Другое
Румыния	Закон об иностранных инвестициях N 35 (1991, дополнен в 1993), Закон N 58 о приватизации (1991), Закон N 66 об иностранных инвестициях в нефтяной промышленности (1992), Закон N71 о дополнительных льготах для инвестиций в отрасли промышленности (июль 1994).	Деятельность разрешена во всех отраслях, если она не наносит ущерб окружающей среде, национальной безопасности, общественному порядку, здоровью и уровню морали. Специальное разрешение требуется для банковской деятельности и проведения операций с ценными бумагами.	Нет ограничений на репатриацию прибыли или капитала. 10%-ное налогообложение перемещаемых дивидендов и прибыли.	Зарегистрированные в Румынии компании теоретически могут покупать землю для ведения бизнеса; на практике наиболее приемлемы долговременная аренда и концессия. Можно арендовать сельскохозяйственные земли. В июне 1993 парламент отказал иностранцам в праве на покупку земли.	Корпоративный уровень налога — 30% при уровне прибыли до 1 млн. леев и 45%, если прибыль выше. Если иностранная собственность превышает 20% или \$10000, происходит освобождение от налогов на 2 — 5 лет в зависимости от отрасли экономики. Снижение налогов может расширяться на деятельности с определенными характеристиками (экспорт, НИОКР и другие). В нефтяной и других промышленных отраслях осуществляются специальные дополнительные скидки с налогов.	Разрешение на участие в приватизации выдается с одобрения Фонда государственной собственности или, при необходимости, Фондом частной собственности. Иностранное участие не разрешается при приватизации в отраслях природных ресурсов, инфраструктуры и связанных с вооружением.	Свободные экономические зоны. Освобождается от таможенных пошлин сырье для производства сроком на 2 года. Специальное освобождение от таможенных пошлин предусмотрено при импорте в нефтяную и промышленные отрасли. Освобождается от пошлин оборудование, если в его покупке участвовала (и платила) иностранная сторона.
Словакия	Коммерческий кодекс вытесняет законы об иностранных инвестициях. Постановление об освобождении от налогов и других финансовых льготах (март 1993).	Запрещена деятельность в сфере национальной безопасности и некоторых отраслях инфраструктуры. Необходимо одобрение на создание СП с участием государства, или на проекты, связанные с международной торговлей. Специальное разрешение необходимо для банковской деятельности.	Нет ограничений на репатриацию прибыли. Репатриация капитала возможна при прекращении деятельности. Некоторые ограничения на репатриацию зарплат. Репатрирование средств облагается некоторыми налогами, необходима лицензия на владение иностранной валютой.	Можно владеть собственностью. Компании, зарегистрированные в Словакии, могут владеть землей.	Корпоративный уровень налога — 40%. Если инвестирование производилось после 1993, освобождение от налога происходит на 1 год, в определенных регионах — на 2 года. Если доля иностранной собственности превышает 30%, освобождение от налога осуществляется на 2 следующих года. Срок освобождения продлевается, если прибыли реинвестируются. Специальные скидки предусмотрены для банков.	Разрешение на участие в приватизации выдается с одобрения администрации и Министерства национальной собственности.	Если доля иностранной собственности превышает 30%, или 10 млн. крон (\$3 млн.), предусматривается беспошлинный импорт инвестируемых товаров, действительный до конца 1995. Свободные экономические зоны.

Словения	Закон об иностранных инвестициях (1967, пересмотрен в 1988), Закон об иностранной торговле (февраль, 1993).	Возможна деятельность во всех отраслях. 100%-ная собственность запрещена в оборонной отрасли, железнодорожном и воздушном транспорте, СМИ и страховых компаниях. Минимальный объем инвестирования \$950 для ограниченной ответственности, \$9500 для акционированного капитала.	Нет ограничений на репатриацию прибыли в валюте, в которой проводилось инвестирование. Репатриация капитала возможна после прекращения деятельности. 15%-ный налог на полученные дивиденды.	Иностранцы или СП могут владеть недвижимостью, но не иностранные юридические или физические лица.	Корпоративный уровень налога — 30%. Налоги сокращаются на 20% на 1 год; при условии реинвестирования прибыли в Словении налоги сокращаются до 10% на следующие 4 года. Дополнительные льготы при приеме на работу и обучении безработных.	Разрешение на участие в приватизации выдается с одобрения Управления приватизации. Решение о приватизации принимается руководством и служащими предприятий.	6 свободных экономических зон. Предусмотрены скидки на таможенные пошлины, если товар не производится в стране.
-----------------	---	---	---	---	---	---	---

СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

	Законы об иностранных инвестициях	Ограничения деятельности	Прибыль и репатриация капитала	Владение собственностью	Налогообложение и льготы	Участие в приватизации	Другое
Армения	Закон об иностранной экономической деятельности (январь 1992). Новый закон представлен для рассмотрения в парламент.	Можно создавать СП с государственными или частными компаниями.	Контроль за капиталом на местах отсутствует.	Нельзя владеть землей, но можно арендовать ее на срок до 99 лет.	Корпоративный уровень налога — 30%. Если доля иностранной собственности превышает 50%, налоги сокращаются на 50%. Если она превышает 30%, возможно сокращение налогов сроком до 5 лет.	Разрешение на участие в приватизации выдается в соответствии с законом о Приватизации и Разгосударствлении (июль 1992). Инвестирование осуществляется в соответствии с некоторыми требованиями, предъявляемыми к твердой валюте.	50% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по официальному курсу.
Азербайджан	Закон о защите иностранных инвестиций (январь 1992). Новый закон о ПИИ должен рассматриваться в парламенте осенью 1994.	Разрешена любая незапрещенная деятельность. Некоторые виды требуют лицензий. Правительство может вносить ограничения, направленные на обеспечение национальной безопасности. Необходимо внести на текущий счет 50% декларированного капитала к концу первого года.	Нет ограничений на репатриацию прибыли (после выплаты налогов) или капитала.	Разрешается использование или аренда земли.	Прогрессивный корпоративный уровень налога — 25 — 35%, 45% для банков и страховых компаний. Если иностранная собственность превышает 30%, корпоративный уровень налога на иностранную долю прибыли — 25%. СП освобождаются от налогов в случае "материального производства".	Разрешение на участие в приватизации выдается в соответствии с Законом о приватизации (январь 1993).	СП освобождаются от лицензий на экспорт. 10-летнее соблюдение первоначальных условий договора. Экспорт осуществляется на основе официально установленного уровня валютного обмена. Для СП с долей иностранного капитала выше 30% предусмотрено освобождение от этого требования и от лицензий на экспорт при экспорте собственных товаров.
Беларусь	Закон об иностранных инвестициях (1991, дополнен в 1993 году).	Необходимо внести на текущий счет 50% декларированного капитала к концу первого года и	Если доля иностранных инвестиций превышает 30%, можно репатриировать ва	Согласно законам, можно владеть собственностью и арен	Корпоративный уровень налога — 30%. Если иностранная собственность превышает 30%,	Разрешение на участие в приватизации выдается в соответствии с Законами об иностранных инвестициях и прива	Все концессии для иностранных инвесторов вступают в силу только после сертификации 50% декларированного капитала. Предусмот-

		весь капитал через 2 года. Доля иностранного капитала в страховых компаниях не должна превышать 49%.	лотную прибыль, полученную от экспорта. Ограничения на покупку иностранной валюты. Капитал можно репатриировать после прекращения деятельности.	довать землю на срок до 99 лет. Можно арендовать землю для фермерства.	предусмотрено освобождение от налогов на 3 года. В приоритетных отраслях промышленности — сокращение налогов на 50% на следующие 3 года.	тизации, и разгосударствлении (1993).	рено 5-летнее соблюдение первоначальных условий контракта. Свободные экономические зоны в регионах развития.
--	--	--	---	--	--	---------------------------------------	--

	Законы об иностранных инвестициях	Ограничения деятельности	Прибыль и репатриация капитала	Владение собственностью	Налогообложение и льготы	Участие в приватизации	Другое
Грузия	Закон об иностранных инвестициях (август 1991, планируется пересмотр).	Доля иностранной собственности не должна превышать 99%. Доля капитала рассчитывается по официальному курсу.	Ограничения на репатриацию прибыли и капитала отсутствуют.	Нельзя владеть землей. Отсутствует право распоряжаться землей.	Общий уровень корпоративного налога — 20%, 10% — для промышленности и строительства, 35% — для банков и страховых компаний. Предусмотрено освобождение от налогов для новых предприятий на 1 год, их сокращение на 50% в следующие 2 года. Иностранцы освобождаются от налогов на 2—5 лет.	Ограничения на иностранное участие в приватизации отсутствуют.	Контроль за ценами на электроэнергию, воду, природный газ, нефть, транспортные услуги. Конвертирование валюты осуществляется зарубежными обменными дилерами, имеющими лицензию. 32% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по официальному курсу.
Казахстан	Президентские указы (1994), Закон об иностранных инвестициях (январь, 1992, дополнен в апреле 1992).	Запрещена деятельность в оборонной промышленности. Необходима регистрация. Требуется разрешение на банковскую деятельность и крупные проекты.	Нет ограничений на репатриацию прибыли после выплаты налогов, ограничена репатриация капитала до прекращения деятельности.	Разрешена собственность на здания. Отсутствует частная продажа земли. Президентский указ (апрель 1994) разрешает продажу всех прав на землю, включая право постоянного использования земли, за исключением права абсолютной собственности. Юридические лица могут купить эти права.	Корпоративный уровень налога — 35%. Если доля иностранной собственности превышает 30% и вложена в приоритетные отрасли, предусмотрено освобождение от налогов на 5 лет после получения первой прибыли, и их сокращение на 50% — на следующие 5 лет. В свободных экономических зонах предусматривается освобождение от налогов на 5 лет. Освобождение от налогов сейчас под сомнением после его фактической отмены в "Разъяснительном письме" Министерства финансов (март 1994).	Ограничения на иностранное участие в приватизации отсутствуют. Необходима лицензия Национального управления по иностранным инвестициям.	Можно застраховать имущество и т.п. только в казахских страховых компаниях. Свободные экономические зоны. 50% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по курсу валютного обмена на местном рынке, хотя курсы обмена значительно унифицированы.
Кыргызстан	Основные принципы иностранной экономической деятельности (апрель 1991), Закон об	Необходимо внести 50 % декларированного капитала в течение первого года. Многие ви-	Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли. 5%-ное налогообложение при исполь-	Возможно приобретение зданий, необходимых для бизнеса.	Корпоративный уровень налога — 35%. Если доля иностранной собственности превышает 50%, предусмотрено освобождение от налогов на 5 лет и	Разрешено участие в приватизации в приоритетных отраслях, включая гидроэнергетику, кон-	Импортируемые материалы освобождаются от пошлин. Другие льготы в свободных экономических зонах.

	иностранных инвестиций (июнь 1991, дополнен в мае 1993), Закон о концессиях (март 1992).	ды деятельности требуют лицензии или разрешения, которые могут быть отменены, если инвестирование не состоялось в течение 12 месяцев.	зовании налоговых концессий.	Можно использовать и передавать инвестиции другим юридическим лицам. Возможна аренда земли.	их дальнейшее сокращение при условии реинвестирования прибылей. Приоритетные виды деятельности полностью освобождаются от налогов на 5 лет, и налоги сокращаются на 50% на следующие 5 лет.	версионное производство, нефтяную и газовую промышленности.	
--	--	---	------------------------------	---	---	---	--

Молдова	Закон об основах иностранной деятельности (январь 1992).	Создание СП ограничено определенными отраслями. Минимальные инвестиции — \$ 10000. Иностранная собственность банков ограничена 35%.	Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли или капитала.	Нельзя владеть землей, но возможна аренда на срок до 99 лет с возможностью продления.	Корпоративный уровень налога — 35%. Предусмотрено освобождение от налогов сроком до 6 лет в зависимости от отрасли.	Соответствующие законодательные положения отсутствуют. Национальное налоговое обложение.	В парламент направлен законодательный проект, предусматривающий предоплату 10% декларированного капитала. 35% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по официальному курсу. СП с инвестициями, превышающими \$250000, иностранные дивиденды, прибыль от ценных бумаг освобождаются от этого требования.
Россия	Закон об иностранных инвестициях (июль 1991), Закон о валютном регулировании и контроле (октябрь 1992), Закон о предприятиях и управлении (декабрь 1990), президентский указ N 1466 (сентябрь 1993), многочисленные решения правительства по различным аспектам деятельности иностранных инвесторов, "Регулирование деятельности акционерных компаний" (решение N60 1, декабрь 1990).	Отсутствуют ограничения на иностранные инвестиции, если они не предусмотрены законом или президентским указом. Для определенных видов деятельности (страхования, банковского и некоторых других) необходимы лицензии, выдаваемые соответствующим государственным органом.	Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли или капитала. Предусмотрено налогообложение дивидендов нерезидентских компаний. Конвертирование валюты проводится в определенных банках. Запрещено использование наличной валюты, другие формы иностранной валюты использовать разрешено.	Можно покупать землю и здания, используемые для деятельности, хотя на практике это трудно осуществимо, в особенности покупка земли. Можно владеть землей, занятой предприятиями, приобретенными во время приватизации. В некоторых регионах (напр, в Москве) возможны только права аренды.	Национальное налогообложение. Максимальный уровень налога на прибыль — 38%, но для банков и страховых компаний — 43%. В некоторых видах деятельности небольшие предприятия (<100 работающих) с долей государственного капитала меньше 25% освобождаются от налогов на прибыль на 2 года после регистрации. Большое количество региональных и местных налогов, но также и региональные льготы.	Разрешение на участие в приватизации в определенных отраслях промышленности выдается с одобрения правительства РФ или местных властей. Если иностранный инвестор является участником аукциона или тендера, применяются специальные цены.	Свободные экономические зоны. 60% налог на личную собственность, привезенную служащими - экспатриантами (если она превышает \$2000). Вклады в уставные фонды СП с российскими партнерами освобождаются от налогов, если они внесены в установленный период времени. Экспортеры обязаны продавать как минимум 50% валютных средств в Республиканский Фонд или 30% в организации по валютному обмену.
Таджикистан	Закон об иностранных инвестициях (1991, дополнен в 1992).		Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли или капитала.	Невозможно владеть землей. Правительство гарантирует, что иностранная собственность не будет национализирована.	Корпоративный уровень налога — 30 — 45%. Если доля иностранных инвестиций превышает 30%, уровень налога — 30%, предусмотрено освобождение от налогов на 2 года. В	Соответствующие законодательные положения отсутствуют.	Свободные экономические зоны. 10 - летнее соблюдение первоначальных условий контракта. 30% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по официальному курсу.

					свободных экономических зонах возможны сокращения налогов в зависимости от вида деятельности сроком до 5 лет.		
--	--	--	--	--	---	--	--

Туркменистан	Специальный президентский указ (1993), Закон о контроле над обменом иностранной валюты (1993), льготы, предусмотренные в законе о налогах (март 1994).	Разрешена любая, не запрещенная законом, деятельность. В некоторых отраслях необходимы лицензии.	Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли. Репатриация капитала возможна после прекращения деятельности.	Отсутствуют ограничения на право использовать собственность или капитал.	Корпоративный уровень налога — 25%. Если доля иностранной собственности превышает 30%, предусмотрено освобождение от налогов на 3 года, 50%-я налоговая скидка на следующие 3 года и 30%-я скидка еще на 10 лет.	Приватизация остается, в основном, на стадии планирования.	Иностранные инвестиции находятся "под защитой государства", 40% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по официальному курсу и 10% — по удвоенному курсу.
Украина	Государственная программа (1994), рассмотревшая указы об иностранных инвестициях (май 1993), заменяет Закон (март 1992).	Разрешено все, что не запрещено. В некоторых отраслях, включая финансовую деятельность, необходимы лицензии. Разрешение необходимо для иностранных инвестиций, превышающих \$1 млн. Для акционерного капитала минимальные инвестиции — \$500000. Выделено 10 приоритетных направлений.	Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли, однако такие сложные для контроля сферы, как обмен валюты, подвергаются скринингу. Репатриация капитала возможна после прекращения деятельности. 15%-ный налог на передачу доходов, прибыли, авуаров.	Можно владеть зданиями, арендовать землю на срок до 50 лет. Собственность на природные ресурсы регулируется.	Корпоративный уровень налога — 35%. Если иностранные инвестиции превышают \$10000, предусматривается освобождение от налогов на 1 год после получения первой прибыли. Сокращение налогов в приоритетных отраслях предусмотрено на 1 год; если инвестиции превышают \$500000 — на 2 года, если превышают \$5 млн. — на 3 года, если больше, чем \$50 млн. — на 5 лет.	Разрешение на участие в приватизации выдается с одобрения Фонда государственной собственности или местного самоуправления приватизации.	Свободные экономические зоны. Высшая ставка налога с личного дохода, превышающего \$150 в месяц, равна 90%. Предусмотрено 10-летнее соблюдение первоначальных условий договора. 50% доходов от экспорта должно продаваться фондам обмена иностранной валюты по официальному установленному курсу.
Узбекистан	Закон о защите иностранных инвестиций (сент. 1991). Закон об иностранных инвестициях (июнь 1992, дополнен в июле 1993, мае 1994).	Разрешено все, что не запрещено. Может потребоваться разрешение. Приоритетные отрасли: финансы, агробизнес, ресурсы, туризм, телекоммуникации. Иностранные бартерные сделки запрещены, за исключением тех, где представлены строительство, древесина или нефть, которые облагаются налогом.	Отсутствуют ограничения на репатриацию прибыли и капитала, подвергаемые 10%-ному налогообложению. 15%-ный налог на капитал в твердой валюте.	Можно владеть средствами производства и арендовать землю. Решение о приватизации земли еще не принято.	Корпоративный уровень налога — 18%, для банков — 30%. Если доля иностранной собственности превышает 30%, или она вложена в приоритетные отрасли, налоги сокращаются на 5 лет. Дальнейшее сокращение предусматривается для компаний с долей иностранной собственности больше 50%.	Массовая приватизация планируется в 1994 — 95 году	Закон защищает иностранных инвесторов от вмешательства правительства. 10-летнее соблюдение первоначальных условий контракта. 15% доходов от экспорта подлежат обязательному обмену на национальную валюту по официальному курсу. Это требование не распространяется на компании, где иностранная собственность превышает 50%.

Литература

1. European Bank for Reconstruction and Development (1994), Transition report, "Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union", Oktober 1994.
2. Central & Eastern European Privatization Network (C.E.E.P.N), Annual Conference Series; No. 5 (1995), "Privatization in Central & Eastern Europe 1994".
3. Матия Роек, Central & Eastern European Privatization Network (C.E.E.P.N), "Прямые иностранные инвестиции и приватизация в Центральной и Восточной Европе. Некоторые факты и проблемы", материалы II Ежегодной Конференции Парламентов Центральной и Восточной Европы, представленные в Варшаве, 5—6 июля 1993.
4. International Monetary Fund (1993), "International Financial Statistics", Yearbook, IMF Publication Services, Washington DC.

ГЛАВА 3. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В БЕЛАРУСЬ

Прошло уже пять лет с момента начала экономических реформ. Надежды на быстрое обновление экономики не оправдались — Беларусь по-прежнему занята поиском своего пути реформ.

Чем дальше затягивается кризис экономики, тем более актуальным становится привлечение в экономику Беларуси инвестиций. Пять лет падения производства, пять лет сокращения объема инвестиций, пять лет минимального обновления основных фондов означают, что физический износ фондов приближается к критической точке, за которой наступает физическое уничтожение оборудования. В таких условиях возрастает значимость привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику, так как требуется все больше инвестиций при все большем сокращении базы их накопления.

Беларусь на сегодняшний день является аутсайдером среди стран Центральной и Восточной Европы по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций. По оценке российской газеты "Коммерсант - Дейли" в Беларусь вложено всего 20 миллионов долларов прямых иностранных инвестиций. Такой результат представляется неожиданным с точки зрения тех ожиданий и представлений, которые господствовали в деловой прессе и правительстве о привлекательности белорусской экономики в глазах иностранного инвестора.

Задачей этой главы является оценка реальной привлекательности экономики Беларуси для иностранных инвесторов.

Глава готовилась на базе данных оценки иностранными инвесторами социально-экономических условий для иностранных инвесторов в Беларуси. Анкета для опроса была подготовлена Институтом приватизации и менеджмента, опрос и обработку полученных результатов проводила группа социологов под руководством профессора Соколовой Г.И. Исследование проводилось при финансовой поддержке Системы поддержки исследований Центрально-европейского Университета.

§ 1. Оценка привлекательности рынка Беларуси для иностранных инвесторов

Привлекательность Беларуси для иностранных инвесторов складывается из двух факторов:

- размер национального рынка и возможности выхода на региональный рынок. Экономика Беларуси будет более привлекательной для иностранного инвестора, если будет обеспечен гарантированный в долгосрочной перспективе выход национальной продукции на рынки России, Украины, Польши и Прибалтики.
- социально-экономические характеристики экономики Беларуси и, в первую очередь, развитие предпринимательского климата. В данном параграфе мы рассмотрим только первый фактор. Оценка социально-экономической привлекательности Беларуси для

иностранных инвесторов будет рассмотрена в четвертом параграфе.

Беларусь, как и другие страны Центральной и Восточной Европы, не может в ближайшее время рассчитывать на приток прямых иностранных инвестиций, осуществляемых в целях снижения издержек.

Инвесторы, для которых главным является снижение издержек, — это в основном транснациональные компании, которые реализуют свою продукцию на мировом рынке. Поскольку обычно прямые инвестиции окупаются в течение нескольких лет, то инвестиционная стратегия, нацеленная на снижение издержек, осуществляется в тех странах, где не только невысока заработная плата у рабочей силы соответствующей квалификации, но и существуют экономические условия, обеспечивающие в долгосрочной перспективе невысокие темпы роста заработной платы. Таким регионом на сегодняшний день является Юго-восточная Азия. Страны Центральной и Восточной Европы на сегодняшний день не рассматриваются инвесторами как регион, подходящий для минимизации затрат на рабочую силу.

Бывшие социалистические страны Европы по такому показателю, как объем валового внутреннего продукта на душу населения, близки к среднеразвитым странам, а по показателям социального развития и, в частности, медицинского обслуживания, имеют более высокий уровень, чем среднеразвитые страны (см. таблицу 3.1). Такое положение дел дает основание предположить, что в этих странах требования к росту заработной платы со стороны занятых будут оставаться завышенными. Люди стремятся сохранить сложившуюся структуру потребления, и это будет приводить к постоянной борьбе наемных работников за доходы, позволяющие сохранить прежний уровень их потребления в таких сферах, как здравоохранение и образование. В то же время доля сельского населения в странах Центральной и Восточной Европы невелика. Серьезного давления на рынок рабочей силы за счет притока в город из деревни новых рабочих рук не будет, а, следовательно, давление со стороны предложения рабочей силы на рост заработной платы будет невелико. Все это позволяет прогнозировать более высокий темп роста заработной платы в странах Центральной и Восточной Европы по сравнению со странами Юга - восточной Азии, так как в азиатских странах гораздо ниже социальные ожидания населения и гораздо больше доля сельского населения, приток которого в города создает постоянное давление на рынок рабочей силы.

Таким образом, Беларусь привлекательна для инвесторов только как новый рынок реализации продукции.

Размер рынка определяется в первую очередь количеством субъектов, получающих доход, и размером этого дохода, т. е. в конечном счете, размером ВВП той или иной страны. Кроме того, при принятии решения о размещении инвестиций важно принимать во внимание не только текущий размер рынка данной страны, но и ожидаемые инвестором долгосрочные тенденции развития этого рынка.

Размер рынка Беларуси невелик. Десять миллионов двести девяносто восемь тысяч человек населения, из которых четыре миллиона шестьсот девяносто шесть тысяч человек заняты в народном хозяйстве при средней зарплате 55 269 тыс. рублей (все данные 1994 года), что означает потенциальный совокупный потребительский спрос 7093.884 млрд. руб. в год. Реальный розничный товарооборот составил 6928.3 млрд. рублей, т.е. почти девятьсот тысяч долларов США. Также невелик и рынок промышленного потребления. Безусловно, такой размер рынка не делает Беларусь страной, привлекательной для инвесторов.

При принятии решения об инвестировании в ту или иную страну важнейшим фактором (кроме размера рынка) являются ожидания инвестора, связанные с долгосрочным развитием той или иной страны. С этой точки зрения Беларусь тоже является непривлекательной для иностранных инвесторов. Их в первую очередь настораживает даже не отсутствие реформ, а полная неопределенность с будущим страны. Будет Беларусь самостоятельным государством или нет, будет правовым демократическим государством или восторжествует охлократия и т. д. Ответы на эти вопросы важны для принятия решения, в первую очередь, крупным инвестором и определяют не только решение о направлении инвестиций, но и о форме их реализации. Отсутствие определенности в долгосрочном развитии страны заставляет инве-

стора отказаться от рассмотрения данной страны как возможного региона для инвестиций, тем более, что существует множество альтернатив для инвесторов в регионе Центральной и Восточной Европы, высокая конкуренция за прямые иностранные инвестиции, развернувшаяся в современном мире.

Таким образом, Беларусь, являясь маленькой страной с весьма узким рынком и чрезвычайно неопределенными перспективами долгосрочного развития, на сегодняшний день существенно проигрывает в привлекательности своим конкурентам — другим странам Центральной и Восточной Европы. Но может быть Беларусь делает привлекательным ее географическое положение?

Одним из факторов, делающим привлекательным данную страну для

прямого иностранного инвестирования, является возможность использования созданных предприятий не только на национальном, но и на региональном рынке. Значительный приток прямых иностранных инвестиций в Венгрию не в последнюю очередь объясняется тем, что эта страна служит своеобразными воротами в Центральную Европу. Предприятие, созданное в Венгрии, одновременно имеет большие возможности для торговли на рынках Чехии, Словакии, Румынии и т.д. Ожидаемое включение Венгрии в ЕС еще больше расширяет возможности сбыта продукции на рынках европейских стран в долгосрочной перспективе. Членство Венгрии в ЕС будет означать снижение барьеров для венгерской продукции при проникновении на европейские рынки, что позволит использовать преимущество более низких издержек на рабочую силу, которое на сегодняшний день уничтожается различными таможенными барьерами.

Беларусь не является привлекательной страной для прямого иностранного инвестирования с точки зрения использования ее как плацдарма для проникновения на соседние рынки.

Иностранный инвестор, рассматривая региональный рынок, выберет для размещения своих инвестиций страну с максимальным размером внутреннего рынка и с наиболее благоприятным социально - экономическим климатом. Оптимизация этих двух параметров снижает риск для инвестора. Выбор страны с максимальным размером внутреннего рынка при реализации иностранным инвестором стратегии захвата регионального рынка означает снижение риска потери части регионального рынка в результате возможных межгосударственных разногласий и изменений в связи с этим торговых режимов между странами. Представляется естественным для минимизации этого риска выбрать для размещения прямых иностранных инвестиций страну с максимальным размером внутреннего рынка.

Беларусь расположена между четырьмя крупными рынками — Прибалтикой, Россией, Украиной и Польшей — и с точки зрения изложенных выше критериев снижения риска инвесторов не может рассматриваться как плацдарм для выхода ни на один из этих рынков.

Польша со своим сорокамиллионным населением и высоким уровнем реализации реформ скорее сама выступает плацдармом для проникновения товаров, созданных на предприятиях с участием иностранных инвесторов, на белорусский рынок.

Прибалтийский рынок по своему размеру сопоставим с белорусским, но социально - экономические условия в прибалтийских странах гораздо более привлекательны для иностранных инвесторов. Кроме того, поскольку прибалтийские страны образуют своеобразный экономический и политический союз, проникновение на весь региональный рынок можно осуществить с высокими шансами на успех лишь из одной из этих стран. Таким образом, Беларусь не подходит на роль плацдарма для выхода на рынок Прибалтики.

Украина по численности населения превосходит Беларусь почти в пять раз и имеет более определенную и предсказуемую долгосрочную перспективу своего развития. Поэтому скорее иностранный инвестор может рассматривать Украину как регион, из которого можно еще дополнительно выйти и на белорусский рынок.

Все сказанное об Украине вдвойне верно по отношению к России. Размер рынка России значительно превосходит белорусский, долгосрочные перспективы развития России гораздо более определенные, чем у Беларуси, продвинутость российских реформ гораздо вы-

ше. Таможенный союз, заключенный Беларусью и Россией, скорее сделал более предпочтительным выбор в пользу российской прописки инвестиций.

Таким образом, географическое положение Беларуси делает ее для иностранных инвесторов наименее привлекательной страной из всех окружающих ее стран. Беларусь оказалась зажатай между четырьмя большими и достаточно самостоятельными рынками, каждый из которых является более привлекательным для иностранных инвесторов и каждый из которых может рассматриваться как плацдарм для выхода на белорусский рынок в большей степени, чем Беларусь может выступать в таком качестве для проникновения на эти рынки.

Распространенный в Беларуси трюизм о высокой привлекательности страны для иностранных инвесторов в связи с ее выгодным географическим положением, по-видимому, опирался на представление о важности снижения транспортных издержек при продвижении на рынок продукции. К сожалению, транспортные издержки не являются определяющими при выборе иностранными инвесторами направления инвестиций. Выгодность географического положения с точки зрения привлечения иностранных инвестиций является реальностью только в том случае, если иностранный инвестор будет заинтересован в инвестировании в транспортную инфраструктуру, обслуживающую транзит товарных грузов Россия — Европа. Но даже в этой сфере Беларуси придется конкурировать с Украиной и Прибалтикой, и успех в привлечении инвестиций в эту сферу будет связан с тем, насколько политика правительства сделает транзит Россия — Европа через нашу республику более выгодным, чем через другие регионы:

Для того, чтобы минимизировать неблагоприятное влияние экономике - географического положения Беларуси между крупными национальными рынками и сделать ее более привлекательной для иностранных инвесторов, чем окружающие ее страны, необходимо решить две проблемы:

- создать максимально благоприятные условия для выхода белорусских товаров на рынки соседних стран, т.е. России, Украины, Польши и прибалтийских стран;
- обеспечить в Беларуси более привлекательные социально - экономические условия для инвестиционной деятельности, чем в соседних странах.

§ 2. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь

История привлечения иностранных частных инвестиций в Республику Беларусь начинает свой отсчет с 1988 года, когда было создано первое белорусско-венгерское предприятие "Борифорг" (регистрационный номер в Минфине СССР —33).

В целом же, процесс создания предприятий с иностранными инвестициями в республике проходил, опираясь на различную нормативно - правовую базу.

Начальный этап — 1987 — 1990 гг. В это время была лишь приоткрыта дверь в советскую экономику, и поэтому формирующаяся законодательная база, регулирующая процесс иностранного инвестирования, в тогдашней БССР в основном копировала соответствующий закон СССР, и дополнительно был урегулирован только один вид иностранных инвестиций: предприятия с участием иностранного капитала, т.е. совместные предприятия. В этот период законы лепили, как горячие пирожки, и мало задумывались о стратегии дальнейшего развития.*

Регистрация совместных предприятий производилась в Минфине СССР.

Второй этап — начало 1991 г. — ноябрь 1991 г. Нормативная база остается в основном неизменной, только регистрация производится теперь в Госвнешэкономсвязи Республики Беларусь. В этот период в республике вводится порядок, при котором создание СП согласовывается с местными органами власти.

Третий этап — ноябрь 1991 г. — июнь 1993 г. Принят и действует Закон Республики

* Сергей Векша, "Иностранные инвестиции: между прошлым и будущим", Белорусская деловая газета № 1 (162) от 09.01.1994.

Беларусь "Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь" (действует с 29 ноября 1991 года). Впервые принимается национальный закон, который является основой для функционирования иностранного капитала. В целом закон воспроизводит концепцию Основ законодательства об иностранных инвестициях в СССР, вступивших в силу с 25 июля 1991 года, а также многочисленных подзаконных актов 1980-х годов. Однако, в отличие от Основ, вышеупомянутый Закон относит к иностранным инвестициям не только хозяйственную, но и иную деятельность, включая направленную не на получение прибыли, а на достижение социального эффекта, то есть практически любую деятельность, в какой-либо форме финансируемую или осуществляемую с помощью иностранных юридических или физических лиц. Закон имеет и ряд других привлекательных сторон для иностранных инвесторов: упрощена процедура создания предприятий с иностранными инвестициями, уменьшен пакет учредительных документов, достаточно четко изложены права и льготы для иностранных инвесторов, предоставлено право создавать предприятия, полностью принадлежащие иностранцам.

Четвертый этап — июнь 1993 г. — настоящее время. Данный этап характеризуется внесением изменений в ранее принятый закон "Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь". Изменения коснулись, прежде всего, уточнения отдельных формулировок и установления механизмов реализации и контроля отдельных положений Закона. Прежде всего, это относится к процедуре формирования уставного фонда. Прослеживается дальнейшее упрощение процедур создания и регистрации предприятий с иностранными инвестициями.

2.1 Прямые иностранные инвестиции. Деятельность совместных и иностранных предприятий

Прямые иностранные инвестиции в Республике Беларусь представлены, прежде всего, в форме совместных и иностранных предприятий. В связи с этим интересным представляется анализ динамики создания этих предприятий, а также отраслевая структура прямых иностранных инвестиций, представленная в них.

Всего на 1 июня 1995 г. в Беларуси было зарегистрировано 1689 совместных и 692 иностранных предприятия. Объявленный уставной фонд СП составил 563401 тыс. долларов США и 5444769 тыс. руб., в том числе вклад иностранных инвесторов — 259017 тыс. долларов США и 3150038 тыс. руб.; объявленный уставной фонд ИП составил 39891 тыс. долларов США.

Что касается динамики создания совместных и иностранных предприятий за период с 1992 по 1994 год (см. Таблицы 3.2.1 и 3.2.2), то можно определить следующую тенденцию.

Таблица 3.2.1 Темпы создания СП в Республике Беларусь (1991 — июнь 1995)*

	Общее число зарегистрированных в республике совместных предприятий	Общее число работающих в республике совместных предприятий	Число предприятий, зарегистрированных в текущем году	Число предприятий, приступивших к работе в текущем году
1991	283	102	283	102
1992	716	201	433	99
1993	1131	344	415	143
1994	1504	519	373	175
январь-июнь 1995	1689	548	185	29

* Таблица не охватывает данные по количеству СП, прекративших существование.

Процесс создания совместных предприятий остается достаточно стабильным, хотя в 1994 году показатель количества созданных предприятий несколько снизился по сравнению с предыдущими периодами с одновременным увеличением размера объявленного уставного фонда почти в 2 раза (в том числе доли иностранных инвесторов).

Таблица 3.2.2 Темпы создания ИП в Республике Беларусь (1992 — июнь 1995)

	Общее число зарегистрированных в республике совместных предприятий	Общее число работающих в республике совместных предприятий	Число предприятий, зарегистрировавшихся в текущем году	Число предприятий, приступивших к работе в текущем году
1992	116	8	—	—
1993	316	67	200	59
1994	566	157	250	90
январь-июнь 1995	692	175	126	18

По данным Министерства статистики и анализа о деятельности совместных предприятий на 1 июня 1995 года к работе приступило 548 предприятий. Объем производства продукции (работ, услуг) СП составил 470909,9 млн. руб. Экспорт составил 13,68 млн. долл., импорт — 13,64 млн. долл. Совместными предприятиями было реализовано на национальном рынке продукции на 311328,2 млн. рублей и 2,2 млн. долларов. Численность персонала в СП достигла 19828 человек

Касаясь распределения СП по территории Республики (на конец отчетного периода) отметим, что лидером является г. Минск (1095), затем следуют Брестская (137), Минская (133), Гродненская (131), Гомельская (97), Могилевская (66) и Витебская (30) области.

Что касается иностранных предприятий, то с момента принятия 24 февраля 1992 г. Постановления Совета Министров N 97 "Об особенностях создания иностранных предприятий на территории Республики Беларусь" наблюдается ежегодный рост как количества создаваемых предприятий, так и объявленного ими уставного фонда.

На 1 июня 1995 года количество работающих иностранных предприятий составило 175. Объем производства продукции (работ, услуг) составил 31243,12 млн. рублей. Экспорт составил 835 тыс. долларов, импорт — 2997 тыс. долларов. Иностранцами предприятиями было реализовано на национальном рынке продукции на 47033,46 млн. руб. и 1,375 млн. долларов.

Касаясь распределения иностранных предприятий по территории республики (на конец отчетного периода) отметим, что лидером является г. Минск (529), затем следуют Брестская (102), Гродненская (35), Минская (12), Гомельская (8), Могилевская (4) и Витебская (2) области.

География зарубежных инвесторов достаточно широка. Совместные и иностранные предприятия созданы с фирмами из 68 стран. На приток прямых частых инвестиций напрямую влияет заключение соглашений о взаимной защите инвестиций. Так, наибольшую активность в создании совместных предприятий в Беларуси проявляют Польша (497 предприятий), Германия (249) и США (153). По объему инвестиций лидером являются США — 189.57 млн. долл., затем следуют Польша — 118.77 и Германия — 74.01 млн. долл.

Рассматривая распределение совместных предприятий по отраслям, следует отметить, что большинство из них создано в таких сферах, как производство товаров народного потребления, продукции производственно-технического назначения, торговля, торговозакупочная деятельность и строительство. Предприятия с иностранными инвестициями создаются также в отраслях сельского хозяйства, общественного питания, занимаются научно-исследовательской, проектно-конструкторской, внедренческой, снабженческо-сбытовой,

рекламной, издательско-полиграфической деятельностью, туристическим обслуживанием, оказывают транспортные, медицинские, бытовые, информационные услуги, услуги связи, услуги по организации досуга и учебных курсов.

§ 3. Некоторые вопросы правового регулирования деятельности иностранных инвесторов в законодательстве Республики Беларусь

3.1. Общие положения

Иностранные инвестиции — это вложенные иностранными юридическими и (или) физическими лицами финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность хозяйствующим субъектам Республики Беларусь с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Объектом иностранных инвестиций на территории Республики Беларусь могут быть:

- любые предприятия и организации, занимающиеся деятельностью, не запрещенной на территории Республики;
- здания и сооружения, имущество белорусских юридических и физических лиц;
- акции, банковские вклады, страховые полисы и другие ценные бумаги и средства;
- научно - техническая продукция;
- права на интеллектуальные ценности;
- иное имущество и приобретенные имущественные права, включая права на пользование землей и другими природными ресурсами Республики для осуществления своей деятельности.

Иностранными инвесторами на территории Республики Беларусь могут быть иностранные государства, объединения, международные организации, иностранные юридические и физические лица, а также граждане Республики Беларусь, имеющие постоянное место жительства за границей.

Иностранные инвестиции на территории Республики Беларусь могут осуществляться в формах:

- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с белорусскими юридическими и физическими лицами;
- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам;
- приобретения предприятий, зданий, сооружений, акций и других ценных бумаг;
- приобретения прав пользования землей, другими природными ресурсами, а также иных имущественных прав;
- в любых других формах хозяйственной и иной деятельности, не противоречащих законодательству, действующему на территории Республики Беларусь.

3.2. Создание предприятий с иностранными инвестициями

Под предприятием с иностранными инвестициями понимается предприятие, в уставном фонде которого частично (совместное предприятие) или полностью (иностранное предприятие) используется иностранный капитал.

Совместным предприятием на территории Республики Беларусь является хозяйствующий субъект Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из доли иностранного инвестора и доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь.

Иностранным предприятием является созданное в качестве юридического лица согласно законодательству Республики Беларусь предприятие или организация, в которых иностранные инвестиции составляют 100%.

Предприятия с иностранными инвестициями являются юридическими лицами Республики Беларусь и признаются таковыми с момента их государственной регистрации в Министерстве внешнеэкономических связей Республики Беларусь (Республика Беларусь, г. Минск, ул. Я. Коласа, д. 65).

Предприятие с иностранными инвестициями может быть образовано путем его учреждения или в результате приобретения доли участия в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций, либо приобретением такого предприятия полностью.

Предприятие, частично или полностью приобретенное иностранным инвестором, подлежит реорганизации и последующей регистрации в уполномоченных органах.

Совместные предприятия создаются в форме акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью и других формах.

Совместное предприятие создается на основе договора, заключенного между участниками.

Решение о создании принимается участниками самостоятельно.

Государственная регистрация предприятия с иностранными инвестициями осуществляется при наличии согласия местного Совета депутатов.

3.3. Организационная форма совместного предприятия

Совместное предприятие может быть создано в форме:

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерного общества (закрытого или открытого);
- общества с дополнительной ответственностью.

Обществом с ограниченной ответственностью признается общество, которое имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, самими участниками. Владение этими долями не подтверждается акциями, и участнику, внесшему свой вклад в уставный фонд, выдается свидетельство (сертификат), которое не относится к категории ценных бумаг. Общество несет ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества.

Участник общества, систематически не выполняющий или ненадлежащим образом выполняющий обязанности, либо препятствующий своими действиями достижению целей общества, может быть исключен из общества на основании единогласно принятого решения собрания участников общества.

Все вопросы управления обществом с ограниченной ответственностью осуществляются Собранием участников, а в случаях, предусмотренных положениями устава, правлением и другими органами общества.

Наименование, компетенция органов управления, их количественный состав и порядок формирования определяются уставом общества.

Акционерным обществом признается общество, которое имеет уставный фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости, и несущее ответственность по обязательствам только своим имуществом.

Акционерное общество может быть как открытым, так и закрытым.

Акционерное общество является открытым, если его акции распространяются путем открытой продажи или подписки и их свободное хождение на рынке ценных бумаг не ограничено ничем, кроме закона.

Открытое акционерное общество не может быть преобразовано в другие формы общества. Акционерное общество является закрытым, если хождение его акций на рынке ценных бумаг запрещено или ограничено уставом.

Как правило, и для удобства акционеров, акции закрытого акционерного общества выпускаются не в виде отпечатанных на бумаге бланков, а в форме записей на счетах.

Акции закрытого акционерного общества при его создании распространяются среди лиц, выступающих в качестве учредителей.

Обществом с дополнительной ответственностью считается общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных размеров, устанавливаемых учредительными документами, а в уставе определен размер имущественной ответственности участников при недостаточности имущества общества для обеспечения его ответственности.

Регистрация совместных предприятий в форме акционерных обществ открытого типа и обществ с дополнительной ответственностью не получила широкого распространения, и на данном этапе практика показывает, что самый распространенный вариант — это регистрация совместных предприятий в форме обществ с ограниченной ответственностью и закрытых акционерных обществ.

3.4. Уставный фонд совместных и иностранных предприятий

Согласно законодательству Республики Беларусь вклад иностранного инвестора в уставный фонд совместного предприятия должен быть не менее 20 тысяч долларов США.

Иностранные инвесторы вносят вклады в уставный фонд совместного предприятия в качестве иностранных инвестиций как в денежной, так и неденежной форме.

Неденежные вклады оцениваются по взаимной договоренности как в иностранной валюте, так и в валюте, используемой на территории Республики Беларусь, в случае, если она получена от реализации продукции (работ, услуг) инвестора на территории Республики Беларусь, либо получена в результате продажи банку Республики.

Объявленный в учредительных документах уставный фонд совместного предприятия должен быть сформирован не менее чем на 50 процентов в течение первого года со дня государственной регистрации предприятия и в полном объеме до истечения двух лет со дня регистрации. Уставом предприятия могут быть предусмотрены иные сроки формирования уставного фонда, но такой срок не может быть увеличен по сравнению с установленным законом. В исключительных случаях установленные сроки формирования уставного фонда могут быть изменены с согласия Совета Министров Республики Беларусь.

Предприятие с иностранными инвестициями представляет в зарегистрировавший его орган документальное подтверждение факта формирования уставного фонда в установленных размерах не позже одного месяца со дня окончания соответствующего периода.

Документальным подтверждением факта формирования уставного фонда является соответствующее заключение аудиторской организации.

Совместному предприятию, представившему документальное подтверждение уставного фонда, орган, зарегистрировавший это предприятие, выдает соответствующее свидетельство.

Предприятие, не сформировавшее уставный фонд в установленных размерах, а также своевременно не представившее документальное подтверждение факта формирования уставного фонда, подлежит ликвидации. Ликвидация осуществляется по решению органа, зарегистрировавшего предприятие, ликвидационной комиссией, созданной из представителей, назначенных этим органом, и представителей высшего органа управления предприятием в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь.

3.5. Льготы, предоставляемые совместным и иностранным предприятиям

Для привлечения иностранного капитала законодательство Республики Беларусь предусматривает ряд льгот, которые распространяются на предприятия с иностранными инвестициями.

Общими для всех предприятий с иностранными инвестициями, независимо от доли иностранного инвестора в капитале создаваемого предприятия, являются:

- имущество, сырье и материалы, ввозимые иностранными участниками для формирования уставного фонда предприятия с иностранными инвестициями, освобождаются от уплаты таможенной пошлины и не облагаются налогом на импорт. Если имущест-

во, ввезенное в качестве уставного фонда, отчуждается предприятием до истечения трех лет с момента ввоза на территорию Республики Беларусь, предприятие теряет право на данную льготу и обязано произвести уплату всех установленных таможенных платежей и налога на импорт.

- личное имущество, ввозимое в Республику иностранными работниками предприятий с иностранными инвестициями для собственных нужд, освобождается от уплаты таможенной пошлины.

Льготы по налогообложению и лицензированию вывоза продукции, предоставляемые белорусским законодательством предприятиям с иностранными инвестициями, дифференцированы в зависимости от той доли в уставном фонде, которая им принадлежит.

Предприятия с иностранными инвестициями подразделяются на два вида:

- предприятия, в уставном фонде которых менее 30 % иностранного капитала;
- предприятия, в уставном фонде которых более 30 % иностранного капитала.

Предприятия, в уставном фонде которых доля иностранного инвестора составляет более 30 %, имеют следующие преимущества:

1. Такое предприятие вправе без лицензий и дополнительных разрешений экспортировать продукцию (работы, услуги) собственного производства.
2. Предприятие с иностранными инвестициями вправе безлицензионно импортировать продукцию (работы, услуги) для собственной хозяйственной деятельности. Принадлежность к продукции собственного производства удостоверяется в сертификате, который выдается предприятиям с иностранными инвестициями в Торгово-промышленной палате.
3. Предприятия с иностранными инвестициями освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение трех лет с момента объявления прибыли, включая первый прибыльный год, если вся его выручка образуется за счет реализации услуг и продукции собственного производства.
4. Валютная выручка от экспорта собственной продукции такого предприятия остается в распоряжении предприятия, за исключением суммы налоговых платежей, которые складываются в соответствии с действующим законодательством.

Предприятия, учредителями которых являются совместные предприятия, регистрируются в порядке, предусмотренном для предприятий без иностранных инвестиций, и не пользуются льготами, предоставленными для предприятий с иностранными инвестициями.

3.6. Собственность на землю

Согласно законодательству Республики Беларусь иностранные физические и юридические лица, а также предприятия с иностранными инвестициями, иностранные государства, международные объединения и организации не могут иметь в собственности землю на территории Республики Беларусь.

Земельные участки могут предоставляться им целевым назначением на условиях аренды сроком до 99 лет в соответствии с порядком, определенным законодательством о земле.

3.7. Порядок привлечения иностранной рабочей силы

Субъекты хозяйствования независимо от форм собственности имеют право на привлечение иностранной рабочей силы только при наличии у них лицензий Государственной миграционной службы. Эти лицензии являются разрешениями на привлечение определенного числа иностранных граждан в целом и по группам профессий, приглашаемых нанимателями для работы на территории Республики Беларусь.

Лицензия выдается на срок до одного года. По мотивированной просьбе нанимателя

действие лицензии после окончания ее срока может быть продлено, но не более чем на один год. Продление срока действия лицензии осуществляется в порядке, установленном для ее получения.

Допущенные нанимателем нарушения в привлечении иностранной рабочей силы оформляются актом проверки с указанием выявленных нарушений и предлагаемых для применения санкций.

На основании актов проверок, в случае нарушения нанимателем указанных в лицензии условий, Государственная миграционная служба может или приостановить действие лицензии до устранения допущенных нарушений на определенный срок, либо дать указание об устранении нарушений, не приостанавливая действия лицензии.

При повторном или грубом нарушении правил осуществления деятельности эта лицензия может быть аннулирована.

Наниматель может быть без предупреждения лишен лицензии за нарушение законодательства или за действия, в результате которых возникает угроза гибели людей или нанесения ущерба их здоровью, других тяжких последствий.

В случае прекращения нанимателем своей хозяйственной деятельности или осуществления мероприятий по сокращению численности или штата работников выданная лицензия теряет силу независимо от окончания срока, на который она выдана, и возвращается Государственной миграционной службе также, как и при лишении права пользования лицензией.

Государственная миграционная служба при Госкомтруде Республики Беларусь направляет в соответствующие дипломатические представительства и консульские учреждения Беларуси за границей информацию о выданных лицензиях, которая является основанием для получения в установленном порядке иностранными гражданами въездной - выездной визы с правом найма на работу на срок, не превышающий срока действия лицензии.

3.8. Правительственные гарантии, предоставляемые иностранным инвесторам

Правовой режим иностранных инвестиций на территории Республики Беларусь не может быть менее благоприятным, чем соответствующий режим для имущества и имущественных прав, а также инвестиционной деятельности белорусских юридических и физических лиц, за исключением случаев, предусмотренных законодательством, действующим на территории Республики Беларусь.

В случае если последующее законодательство Республики Беларусь ухудшает условия для инвесторов, то к иностранным инвестициям в течение пяти лет применяется законодательство, действовавшее на день регистрации предприятия с иностранными инвестициями.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь не подлежат реквизиции или применению мер, равных по последствиям, за исключением случаев стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотии и иных обстоятельств, носящих чрезвычайный характер.

В случае принятия органом государственного управления или местным органом государственной власти акта, который не соответствует закону или нарушает права инвесторов, убытки, причиненные им в результате принятия этих актов, по решению судов в соответствии с их компетенцией возмещаются органами, принявшими незаконный акт. При недостаточности средств у этого государственного органа ущерб возмещается из местного или республиканского бюджетов. Сумма компенсаций определяется в размере фактических убытков и возмещается инвестору в течение трех месяцев в валюте, в которой первоначально были осуществлены инвестиции.

Иностранным инвесторам гарантируется беспрепятственный перевод за границу причитающихся им сумм в иностранной валюте.

В случае ликвидации предприятия иностранный инвестор имеет право на возврат своей доли в имуществе предприятия в денежной или товарной форме по остаточной стоимости на момент ликвидации.

3.9. Разрешение споров

Споры между предприятием с иностранными инвестициями и другими юридическими и физическими лицами, а также между участниками такого предприятия по вопросам, связанным с его деятельностью, подлежат рассмотрению в судах Республики Беларусь в соответствии с их компетенцией, либо по договоренности сторон — в третейских судах. Как правило, применимым правом признается национальное право Республики Беларусь.

§ 4. Оценка социально - экономических условий деятельности иностранных инвесторов в Беларуси

В 1995 году в рамках данного исследования Института приватизации и менеджмента совместно с группой социологов во главе с профессором Соколовой Г.Н. был проведен опрос 330 предприятий с иностранным участием. Целью проводимого опроса было выявление оценки иностранными инвесторами социально - экономических условий их деятельности в Беларуси.

Для проведения опроса была выработана анкета, позволяющая сопоставить полученные результаты с аналогичными исследованиями, проводимыми в других странах Центральной и Восточной Европы. В анкете респондентам было предложено оценить социально - экономические условия для иностранных инвесторов по 21 фактору.

Опрос проводился на основе данных по иностранным и совместным предприятиям на 1 января 1995 года. На тот период иностранный капитал, вкладываемый в белорусскую экономику, был организован таким образом, что 77,2 % составляли совместные предприятия (СП) и 22,8 % — иностранные предприятия (ИП). Их число возрастало ускоренными темпами, начиная с 1991 г. Если до 1991 г. было создано всего 4,6 % от нынешнего количества, то в 1991 г. — 7,7 %, в 1992 г. — 29,9 %, в 1993 г. — 24,1 %, в 1994 г. — 30,9 %, в 1995 г. (по состоянию на май — июнь) — 2,8 %. По сферам деятельности: в торговле занято 59,1 % всех компаний с иностранным капиталом, в сфере услуг — 37,2 %, промышленности — 32,9 %, других отраслях производства — 25,0 %, транспорте — 14,0 %, строительстве — 12,5%, коммуникациях — 4,6 %, городском хозяйстве — 1,2 % (поскольку большинство предприятий занимается несколькими видами деятельности, то общее распределение по отраслям больше 100 %).

Подробно результаты исследования представлены в Приложении.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы о социально - экономической привлекательности экономики Беларуси для иностранных инвесторов:

1. В целом экономика Беларуси является малопривлекательной для иностранных инвесторов. Из 21 фактора только один — стоимость рабочей силы — является, по оценкам респондентов, безусловно, привлекательным. К относительно привлекательным факторам относятся масштабы рынка сбыта и возможность снижения производственных затрат. Очевидно, что на сегодняшний день это — основные положительные факторы, которые могут содействовать развитию иностранного инвестирования в Беларусь.

Малопривлекательными факторами для иностранных инвесторов выступают: перспективы экономического роста Республики (4); отсутствие собственного сырья (5); уровень цен (6); качество рабочей силы (7); отношение к иностранным инвесторам (8); таможенный союз с Россией (9); надежность энергоснабжения (10); транспорт (11); возможность перевода прибыли в другие страны (12); функционирование банковской системы (13). Наряду с совсем непривлекательными факторами (низкий уровень развития правовой системы, низкий доход на душу населения, неудовлетворительный платежный баланс Республики и др.) данные свидетельствуют о том, что развитие иностранных инвестиций серьезно и относительно долговременно ограничивается как по масштабам вложения капитала, так и по развитию предпринимательства.

2. Превалирующей оценкой отношений компаний с иностранным капиталом с местными органами государственного управления является оценка этих отношений как "формальных отношений" (2/3 всех оценок); 1/5 компаний не поддерживает контактов с местной властью, и лишь каждая десятая компания с иностранным капиталом имеет основания всегда рассчитывать на помощь местных органов государственного управления. По данным опроса, местные власти в целом безразлично относятся к компаниям с иностранным капиталом. Доля иностранного капитала в экономике Беларуси (что само по себе является важной составляющей экономических реформ) продолжает нарастать без какого-либо участия со стороны местных органов управления.

Основные предложения бизнесменов и руководителей компаний по улучшению сотрудничества с местными органами управления включают в себя упрощение процедуры сотрудничества, устранение местных ограничений деловой активности компаний с иностранным капиталом, улучшение условий предоставления информации, повышение профессионализма сотрудников, работающих с иностранными компаниями. Основные жалобы и просьбы в адрес местных властей затрагивают проблемы, связанные с получением и сохранением прав собственности, с системой налогообложения и работой налоговых органов, а также проблемы, вытекающие из несовершенства правовой системы и невыполнения пунктов законов официальными представителями местных властей.

3. Высказано в целом негативное мнение по поводу законодательных норм, касающихся компаний с иностранным капиталом. Свыше 1/3 опрошенных признали правовое положение в Беларуси неблагоприятным для развития иностранного капитала; 1/4 — неблагоприятным в силу частых изменений; 1/5 — непоследовательным и недостаточным; 1/10 — позволяющим манипулировать ими.

4. Финансовые условия для ведения деловых операций в Беларуси оцениваются (за исключением функционирования банковской системы) скорее негативно. Больше всего отрицательных ответов (90,3 %) получено на вопрос о системе налогообложения, при доле положительных ответов — 3,6 %. В оценке системы телекоммуникаций преобладают средние оценки, причем наиболее благоприятно оцениваются международные виды связи, менее благоприятно — городская и междугородная телефонная связь. Оценки эффективности различных видов транспорта тяготеют к средним, причем наиболее благоприятно оценивается воздушный и железнодорожный транспорт, менее благоприятно — автотранспорт, особенно государственный.

Ощущается значительная потребность бизнесменов и руководителей компаний с иностранным капиталом практически во всех видах деловых услуг. Примерно 2/3 респондентов нуждаются в услугах рекламных, консультирующих и маркетинговых компаний; 3/4 — в данных экономического характера и знании различных нормативных актов; около половины — в проведении разного рода опросов, способствующих выяснению мнений респондентов по широкому кругу вопросов и позволяющих получить более или менее полное представление об их реальном положении.

5. Оценка официальными представителями компаний белорусского персонала в плане трудовой дисциплины, производительности труда, качества выполняемой работы, профессионального мастерства, организационных навыков и изобретательности в работе тяготеет к средней, распределяясь между средней и хорошей в пропорции один к одному. Выше всего оцениваются качество выполнения работы и профессиональное мастерство, достаточно высоко — трудовая дисциплина и производительность труда, несколько ниже — изобретательность в работе и организационные навыки.

6. Существуют две группы факторов, поощряющих иностранных инвесторов к расширению экономической активности в Беларуси. Первая группа включает состояние политической стабильности в республике, правительственную политику, благоприятную для иностранного капитала (включая отношение к приватизации белорусской экономики), ограничение влияния администрации на всех уровнях властных структур. Вторая группа факторов включает в себя преобразование собственности и развитие рыночных механизмов в белорус-

ской экономике. С точки зрения иностранных инвесторов, такие факторы, как объем социальных гарантий со стороны государства и выполнение принятого бюджета, не являются весьма важными по своей значимости.

7. В качестве основных факторов, отпугивающих иностранных инвесторов от развития деловой активности в Республике Беларусь, были определены непоследовательное и нестабильное законодательство, высокий риск для инвестирования капитала и низкие темпы экономических преобразований. Более всего иностранных инвесторов отпугивают частое изменение правил и положений в республиканском законодательстве и непоследовательная правовая система. С оценкой этого фактора соотносится общая оценка политической ситуации и общественного настроения как не способствующих развитию бизнеса (в 75 случаях из 100).

8. Среди ограничений деловой активности бизнесменов и руководителей компаний с иностранным капиталом чаще всего называются проблемы, связанные с юридическими ограничениями, нехваткой капитала и сбытом продукции. Это отражает неразвитую правовую систему, низкий жизненный уровень населения в целом и, соответственно, ограниченный спрос на товары из-за низкой покупательной способности. Вместе с тем, почти 3/4 иностранных инвесторов планируют увеличение в 1995 г. объема сделок и активизацию деятельности компаний. На возможность снижения объемов деятельности указали лишь 4,3 % респондентов.

Чтобы оценить полученные результаты, необходимо сравнить оценки привлекательности экономики Беларуси иностранными инвесторами с их оценками других стран Центральной и Восточной Европы. Проведившееся исследование было основано на анкете, использовавшейся в исследовании Яна Блушковского и Яна Гарлицкого в их работе "Социальные условия для деятельности иностранных инвесторов в Польше". Это исследование было проведено в 1993 году.

При проведении исследования были выявлены оценки привлекательности по 21 фактору. Данные по двум исследованиям представлены в таблицах 3.1 и 3.2.

Все факторы были разбиты на четыре группы:

1. Привлекательные факторы непротиворечивые. Это те факторы, оценки которых как "очень важные" в два раза больше оценок этих факторов как "непривлекательных";
2. Привлекательные факторы противоречивые. Это те факторы, оценка которых как "очень важные" чуть выше или равна оценке "непривлекательные";
3. Факторы, имеющие малое значение. Это те факторы, оценки которых как "не имеющих значения" выше, чем оценки "очень важные";
4. Непривлекательные факторы. Это те факторы, которые более чем половина опрошенных определили как "непривлекательные".

Сравним пять факторов, имеющих самый высокий рейтинг привлекательности для иностранных инвесторов в экономиках Беларуси и Польши.

Таблица 3.3 НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

БЕЛАРУСЬ			ПОЛЬША	
№	наименование фактора	очень привлекательно, %	наименование фактора	очень привлекательно, %
1	Стоимость рабочей силы	43,9	Перспективы экономического	53
2	Масштаб рынка сбыта	27,5	Масштаб рынка сбыта	47,5
3	Возможности снижения затрат	23,4	Стоимость рабочей силы	44,7
4	Перспективы экономического	16,0	Доступность рабочей силы	33,9
5	Наличие сырья	15,0	Возможности снижения затрат	31,6

В таблице 3.3 представлены первые пятерки привлекательных факторов в двух эконо-

миках.

В польском исследовании среди пяти наиболее привлекательных факторов три относятся к группе привлекательных непротиворечивых, а два — к группе привлекательных противоречивых. Важными непротиворечивыми факторами являются:

- перспективы экономического роста — 53,5% "очень важных" и 17,9% "не имеющих значения";
- масштабы польского рынка — 47,5% "очень важных" и 24,0% "не имеющих значения";
- стоимость рабочей силы — 44,7% "очень важных" и 18,5% "не имеющих значения".

Два фактора из первой пятерки относятся к группе важных факторов противоречивых:

- наличие рабочей силы — 33,9% "очень важных" и 33,9% "не имеющих значения";
- возможность снижения затрат — 31,6% "очень важных" и 33,9% "не имеющих значения".

В белорусском исследовании только один фактор относится к группе "важных непротиворечивых факторов". Стоимость рабочей силы оценили как "очень привлекательный" фактор 43.9% и как "непривлекательный" — 13.8% респондентов.

Два фактора относятся к группе важных противоречивых факторов:

- масштабы рынка сбыта — 27.8% "очень привлекательный" и 17,1% "непривлекательный";
- возможность снижения затрат — 23,4% "очень привлекательный" и 27,1 % "непривлекательный".

В белорусском исследовании в первой пятерке наиболее привлекательных факторов оказались даже факторы, относящиеся к группе факторов, имеющих малое значение:

- перспективы экономического роста — 16,0% "очень привлекательный" и 26,7% "не привлекательный";
- наличие сырья — 15,5% "очень привлекательный" и 42,4% "непривлекательный".

Беларусь — единственная из стран Центральной и Восточной Европы, где основной мотивацией для инвестора является стоимость рабочей силы (см. приложение 2.1). Причем эта мотивация носит абсолютный характер — разрыв между первым по рейтингу фактором "стоимость рабочей силы"(43.9%) и вторым — "масштабы рынка сбыта"(27.8%) почти в два раза.

Как уже отмечалось во второй главе, основной мотивацией иностранных инвесторов в Центральной и Восточной Европе является захват новых рынков сбыта. Долгосрочный инвестор, нацеленный на снижение издержек на рабочую силу, пока воздерживается от инвестиций в данный регион. Особый случай с Беларусью связан в первую очередь с низкими оценками инвесторами процесса и темпов формирования рыночной экономики. Например, такие важнейшие факторы, снижающие риск для иностранных инвесторов, как "гарантии собственности" и "возможности перевода прибыли" респонденты как положительные оценили:

	в Беларуси	в Польше
• гарантии собственности	- 5,5% (14 рейтинг)	- 25,1% (9 рейтинг)
• возможности перевода прибыли	- 5,8% (13 рейтинг)	- 27,0% (8 рейтинг)

Разрыв в оценках очевиден. Все это и позволяет сделать вывод о том, что большинство проектов иностранных инвесторов рассматриваются ими как чрезвычайно рискованные и носят краткосрочный и высоко ликвидный характер. Этот вывод подтверждает и структура инвестиций в белорусскую экономику.

Структура инвестиций в Беларуси	Промышленность и сельское хозяйство — 40,9% Торговля и сфера услуг — 59,1%
Структура инвестиций в Центральной и Восточной Европе	Промышленность и сельское хозяйство — 70% Торговля и сфера услуг — 30%

Как видно из приведенных выше данных, инвестиции в торговлю и сферу услуг в Беларуси почти в два раза выше, чем инвестиции в эту сферу в Центральной и Восточной Европе. Такая структура инвестиций отражает выжидательный подход инвесторов. Вложение средств в сферу услуг невелико, ликвидность этих инвестиций достаточно высокая — все это позволяет инвестору осваиваться на новом рынке с минимальным риском, а в случае изменения инвестиционного климата быстро войти на уже более - менее знакомый рынок.

Таким образом, из сравнения результатов исследований, проведенных в Беларуси и Польше, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, экономика Беларуси является гораздо менее привлекательной по сравнению с экономикой Польши. Даже самый привлекательный фактор белорусской экономики — стоимость рабочей силы — как очень привлекательный оценили менее 50% респондентов. Только два фактора привлекательности белорусской экономики отнесены респондентами к важным противоречивым факторам, в то время как при оценке польской экономики к этой группе отнесено семь факторов.

Во-вторых, как следствие невысоких оценок развития рыночной экономики большинство проектов вложения средств в экономику Беларуси основываются на спекулятивных краткосрочных мотивациях извлечения прибыли.

Литература

1. Jan Bluszkowski, Jan Garlicki, "Social Conditions of Foreign Investor Operations in Poland", Warsaw 1993.
2. Векша С. Иностранные инвестиции: между прошлым и будущим. — Белорусская деловая газета, № 1 от 09.01.1994.
3. Яковская Е.В. Инвестиционное законодательство и иностранные инвестиции. Москва, 1994.

РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

"Социально - экономические условия деятельности иностранных инвесторов в Беларуси"

1. ЦЕЛЬ ОПРОСА, ВЫБОР ОПРАШИВАЕМЫХ, МЕТОД ПРОВЕДЕНИЯ ОПРОСА

1.1. Цель опроса

Целью опроса было определить мнения иностранных инвесторов по следующим проблемам:

- определение факторов, побуждающих иностранных инвесторов к ведению деловой активности в Беларуси;
 - определение отношения местных органов управления к фирмам с иностранным капиталом;
 - определение мнений в отношении условий развития инвестиций, создаваемых существующим законодательством;
 - определение мнений в отношении финансовых условий ведения деловой активности;
 - определение состояния телекоммуникаций;
 - определение состояния транспортных коммуникаций;
 - определение мнений по вопросам рынка деловых услуг;
 - определение влияния политической ситуации в республике на развитие операций с иностранными инвестициями;
 - определение мнений иностранных инвесторов в отношении белорусских кадров;
 - определение условий, препятствующих развитию инвестиций в Беларуси;
 - определение выгод от развития иностранных инвестиций в Беларуси;
 - определение рейтинга наиболее благоприятных стран для развития иностранных инвестиций;
- выявление проблем и планов иностранных инвесторов.

1.2 Метод проведения опроса

Указанные проблемы были сформулированы в виде вопросов опросника, что явилось основой для опроса бизнесменов и руководителей компаний. Опрос проводился методом стандартизованного интервью с каждым из респондентов.

1.3. Выбор опрашиваемых

1.3.1. Описание генеральной совокупности

Выбор компаний с иностранными инвестициями осуществлялся на основе базы данных Института менеджмента и приватизации, включающей 1500 совместных и иностранных предприятий, зарегистрированных на территории Республики Беларусь с 1984 по 1995 гг. Генеральная совокупность формировалась из 1317 компаний с иностранными инвестициями, расположенных в городе Минске и областных центрах Беларуси, что составило 87,8 % от общего числа зарегистрированных предприятий. В ходе опроса выяснилось, что 64 предприятия, включенные в генеральную совокупность, ликвидированы. После корректировки генеральная совокупность составила 1253 компании с иностранными инвестициями.

1.3.2. Принцип определения выборки

Выбор компаний для участия в опросе осуществлялся по чисто случайной выборке с применением принципа системного отбора. Интервьюирование респондентов проводилось в 330 компаниях, составивших 1/4 (26,3 %) от генеральной совокупности. Предельная ошибка выборки (Д), вычисленная с помощью математических формул и проверенная по таблицам достаточно больших чисел, составила $\pm 0,046$ при величине вероятности $P=0,95$. Следовательно, предельная ошибка выборки, или предельная погрешность, с которой показатели выборочного исследования отражают соответствующие показатели генеральной совокупности, не превышает 4,6 % в 95 случаях из 100.

13.3. Распределение выборочной совокупности по областям

Область	чел.	%
Минск	231	70,0
Брестская	35	10,6
Витебская	9	2,8
Гомельская	12	3,6
Гродненская	29	8,8
Могилевская	14	4,2
Итого:	330	100,0

1.3.4. Отличительные особенности опрошенных компаний

А. Правовой статус

Общества с ограниченной ответственностью (ООО)	25,2 %
Акционерные общества (АО)	4,6%
Совместные предприятия (СП)	70,2

Б. Форма собственности

1. 100 % иностранная	21,0%
2. Свыше 50 % иностранная	32,0 %
3. 50 % иностранная	5,2 %
4. Менее 50 % иностранная, с участием местного частного капитала	32,9 %

5. Менее 50 % иностранного капитала в сочетании с государственной республиканской собственностью	8,5 %
6. Менее 50 % иностранного капитала в сочетании с государственной коммунальной собственностью	0,3 %

В. Страна происхождения капитала

Опрос показал, что в список вошли 44 страны; при этом доля их участия распределилась следующим образом:

№.№	СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ КАПИТАЛА	% от числа анкет	% от числа упоминаний
1	Польша	27,1	22,4
2	Германия	19,7	16,3
3	Болгария	11,1	9,2
4	США	9,8	8,1
5	Италия	5,2	4,3
6	Великобритания	4,9	4,1
7	Австрия	3,7	3,1
8	Литва	3,7	3,1
9	Россия	3,7	3,1
10	Чехия	3,7	3,1
11	Латвия	3,4	2,8
12	Швейцария	2,5	2,0
13	Голландия	1,8	1,5
14	Франция	1,8	1,5
15	Бельгия	1,5	1,3
16	Китай	1,5	1,3
17	Канада	1,2	1,0
18	Венгрия	0,9	0,8
19	Греция	0,9	0,8
20	Израиль	0,9	0,8
21	Индия	0,9	0,8
22	Нидерланды	0,9	0,8
23	Финляндия	0,9	0,8
24	Эстония	0,9	0,8
25	Египет	0,6	0,5
26	Иран	0,6	0,5
27	Македония	0,6	0,5
28	Сирия	0,6	0,5
29	Словакия	0,6	0,5
30	Швеция	0,6	0,5
31	Афганистан	0,3	0,3
32	Вьетнам	0,3	0,3
33	Гонконг	0,3	0,3
34	Дания	0,3	0,3
35	Иордания	0,3	0,3
36	Кипр	0,3	0,3
37	Норвегия	0,3	0,3

38	ОАЭ	0,3	0,3
39	Пакистан	0,3	0,3
40	Сингапур	0,3	0,3
41	Турция	0,3	0,3
42	Украина	0,3	0,3
43	Хорватия	0,3	0,3
44	Япония	0,3	0,3

Г. Вид компании

Опрос позволил определить стандартные виды организации компаний с участием иностранного капитала:

1. Доминируют компании совместного типа, образованные белорусским и иностранным предпринимателем. Этот вид предприятий включает 77,2 % компаний с иностранным капиталом.
2. 1/5 всех компаний (22,8 %) учреждены исключительно иностранными инвесторами, т. е. доля иностранного капитала составляет в них 100 %.

Д. Год учреждения компании

ГОД СОЗДАНИЯ	Вид компании		ВСЕГО, %
	иностранное предпр., %	совместное предпр., %	
1984 г.	1,4		0,3
1985 г.		0,4	0,3
1988 г.		0,4	0,3
1989 г.		0,8	0,6
1990 г.		4,0	3,1
1991 г.	2,7	9,2	7,7
1992 г.	18,9	33,2	29,9
1993 г.	33,8	21,2	24,1
1994 г.	37,8	28,8	30,9
1995 г.	5,4	2,0	2,8
Итого	100,0	100,0	100,0

Е. Сфера деятельности компании

Доминирующее положение принадлежит торговым видам деятельности ($\frac{2}{3}$ компаний). Ниже приводится полное распределение компаний по видам деятельности:

1. Торговля	59,1 %
2. Сфера услуг	37,2 %
3. Промышленность	32,9 %
4. Другие отрасли производства	25,0 %
5. Транспорт	14,0 %
6. Строительство	12,5%

7. Коммуникации	4,6 %
8. Городское хозяйство	1,2%

1.3.5. Социографические характеристики респондентов А. Статус респондентов в компании

Опрошенные лица занимают следующее положение и выполняют следующие функции в компаниях:

1. Акционеры	4,2 %
2. Председатели правле-	0,9 %
3. Директора АО	40,6 %
4. Заместители директо-	29,1 %
5. Другие	25,2 %

Б. Подданство респондентов

Основную группу респондентов составили граждане Беларуси — 87,9%.

Другие респонденты:		
1.	Польша	2,5 %
2.	Германия	1,5 %
3.	Литва	0,9 %
4.	Швейцария	0,9 %
5.	Болгария	0,6 %
6.	Израиль	0,6 %
7.	США	0,6 %
8.	Чехия	0,6 %
9.	Великобритания	0,3 %
10.	Греция	0,3 %
11.	Египет	0,3 %
12.	Италия	0,3 %
13.	Латвия	0,3 %
14.	Нигерия	0,3 %
15.	Пакистан	0,3 %
16.	Россия	0,3 %
17.	Сирия	0,3 %
18.	Словакия	0,3 %
19.	Турция	0,3 %
20.	Эстония	0,3 %

В. Деление респондентов по полу и возрасту

Мужчины составляют 76,7 %, женщины — 23,3 %. Возрастные группы респондентов: 25,5 % респондентов обучались в других странах.

— до 35 лет	54,5 %
— 36 — 50 лет	40,9 %
— старше 50 лет	4,5 %

Г. Образование респондентов

— среднее общее	0,3 %
— среднее специальное	4,9 %
— высшее и незаконченное высшее	86,6 %
— наличие ученой степени	8,2 %

25,5 % респондентов обучались в других странах.

2. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЦЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В БЕЛАРУСИ

Опрос позволил получить объективную и убедительную информацию в отношении факторов, объясняющих причину, по которой иностранные инвесторы стремятся (или не стремятся) осуществлять свою деловую активность в Беларуси. Перечень факторов, приведенный в табл. 1, организован по степени привлекательности для иностранных инвесторов со слов самих респондентов. Таблица показывает, в какой мере те или иные факторы могут способствовать привлечению иностранного капитала. Однако диагностическую ценность этого перечня и его социотехническую пригодность для развития иностранных инвестиций в Беларуси можно проверить по частоте контрастирующих оценок каждого фактора в плане его привлекательности ("очень привлекательный"/ "не привлекательный"). Исходя из этих контрастирующих оценок, факторы, приведенные в списке, можно классифицировать следующим образом.

ГРУППА ОДИН: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ — НЕПРОТИВОРЕЧИВЫЕ

Эту группу составляют непротиворечивые привлекательные факторы, частота оценок которых как "очень привлекательных" вдвое выше частоты оценок тех же факторов как "не привлекательных". К этой группе, по оценкам респондентов, относится лишь один фактор — стоимость рабочей силы: "очень привлекательный" для 43,9 % и "не привлекательный" для 13,8 % респондентов.

ГРУППА ДВА: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ — ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ

Эту группу составляют привлекательные факторы, имеющие противоречивый характер. В нее входят факторы, частота оценок которых как "очень привлекательных" чуть выше или примерно равна частоте оценок тех же факторов как "не привлекательных". К этой группе, по оценкам респондентов, относятся:

- масштабы рынка сбыта — "очень привлекательны" для 27,8 % и "не привлекательны" для 17,1 % респондентов;
- возможность снижения производственных затрат — "очень привлекательна" для

23,4 % и "не привлекательна" для 27,1 % респондентов.

Таблица 1. Перечень факторов, поясняющих причины, по которым иностранные инвесторы стремятся вести деловую активность в Беларуси в порядке приписываемой им привлекательности (в %)

№№ п/п	Факторы	Степень привлекательности				Итого
		очень привл.	средне- привл.	мало- привл	не привл.	
1	Стоимость рабочей силы	43,9	26,1	19,3	13,8	100,0
2	Масштабы рынка сбыта	27,8	30,6	24,5	17,1	100,0
3	Возможность снижения затрат	23,4	31,7	17,8	27,1	100,0
4	Перспективы экономического роста	16,0	30,1	27,3	26,7	100,0
5	Наличие сырья	15,5	17,4	24,7	42,4	100,0
6	Уровень цен	13,1	26,9	29,7	30,3	100,0
7	Качество рабочей силы	10,1	38,5	27,2	24,2	100,0
8	Благожелательное отношение к инвесторам	9,8	24,8	26,0	39,4	100,0
9	Возможность приобретения недвижимости	9,8	15,1	19,1	54,0	100,0
10	Таможенный союз с Россией	9,6	25,6	20,7	44,1	100,0
11	Надежность энергоснабжения	6,1	23,2	29,1	41,6	100,0
12	Транспорт	5,8	25,4	27,8	41,0	100,0
13	Возможность перевода капитала	5,8	15,6	32,1	46,5	100,0
14	Гарантии собственности	5,5	10,1	22,3	62,1	100,0
15	Возможность изъятия капитала	5,2	8,3	31,0	55,5	100,0
16	Функционирование банковской системы	3,7	23,5	31,5	41,3	100,0
17	Уровень инфляции	2,4	9,8	28,4	59,3	100,0
18	Уровень развития правовой системы	2,4	6,4	25,4	65,7	100,0
19	Наличие займов	11,2	11,0	26,1	61,7	100,0
20	Валовой продукт на душу населения	1,2	10,2	31,4	57,2	100,0

21	Платежный баланс РБ	0,0	10,1	25,8	64,1	100,0
----	---------------------	-----	------	------	------	-------

N = 330

ГРУППА ТРИ: ФАКТОРЫ, ИМЕЮЩИЕ МАЛУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

В эту группу входят факторы, частота оценок которых как "не привлекательных" определено выше частоты оценок тех же факторов как "очень привлекательных". В отношении этих факторов имеется один дополнительный критерий, а именно: доля негативных оценок не должна превышать 50% , а доля позитивных не должна быть ниже 5 % (от общего числа оценок). В итоге группа малопривлекательных факторов формируется следующим образом:

- перспективы экономического роста республики "очень привлекательны" для 16,0 % и "не привлекательны" для 26,7 % респондентов;
- наличие сырья "очень привлекательно" для 15,5 % и "не привлекательно" для 42,4 % респондентов;
- уровень цен "очень привлекателен" для 13,1 % и "не привлекателен" для 30,3 % респондентов;
- качество рабочей силы "очень привлекательно" для 10,1 % и "не привлекательно" для 24,4 % респондентов;
- благожелательное отношение к иностранным инвесторам "очень привлекательно" для 9,8 % и "не привлекательно" для 39,4 % респондентов;
- таможенный союз с Россией "очень привлекателен" для 9,6 % и "не привлекателен" для 44,1 % респондентов;
- надежность энергоснабжения "очень привлекательна" для 6,1 % и "не привлекательна" для 41,6 % респондентов;
- транспорт "очень привлекателен" для 5,8 % и "не привлекателен" для 41,0 % респондентов;
- возможность свободного перевода капитала в другие страны "очень привлекательна" для 5,8 % и "не привлекательна" для 46,5 % респондентов;
- функционирование банковской системы "очень привлекательно" для 3,7 % и "не привлекательно" для 41,3 % респондентов.

ГРУППА ЧЕТЫРЕ: НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

В эту группу входят факторы, которые классифицированы, по мнению более половины опрошенных бизнесменов, как не способствующие привлечению иностранного капитала в экономику Республики Беларусь. Эта группа факторов подразделяется следующим образом:

- и "не привлекательна" для 56,0 % респондентов;
- гарантии собственности "очень привлекательны" для 5,5 % и "не привлекательны" для 62,1 % респондентов;
- возможность изъятия вложенного капитала без задержки "очень привлекательна" для 5,2 % и "не привлекательна" для 55,5 % респондентов;
- уровень инфляции "очень привлекателен" для 2,4 % и "не привлекателен" для 59,3 % респондентов;
- уровень развития правовой системы "очень привлекателен" для 2,4 % и "не привлекателен" для 65,7 % респондентов;
- наличие займов "очень привлекательно" для 1,2 % и "не привлекательно" для 61,7 % респондентов;
- валовой национальный продукт на душу населения "очень привлекателен" для 1,2

% и "не привлекателен" для 57,2 % респондентов;
— платежный баланс Республики Беларусь "очень привлекателен" для 0,0 %
и "не привлекателен" для 64,1 % респондентов.

Итак, стратегически важным для поощрения иностранных инвестиций в Республике Беларусь является получение полной информации и оценки тех факторов, которые побуждают иностранных предпринимателей основывать свое дело в этом регионе. Из 21 фактора лишь один — стоимость рабочей силы — является, по оценкам респондентов, безусловно, привлекательным; к относительно привлекательным факторам относятся масштабы рынка сбыта и возможность снижения производственных затрат. Очевидно, что это — основные на нынешний момент положительные факторы, которые могут содействовать развитию иностранных инвестиций в Беларуси.

Малопривлекательными факторами для иностранных инвесторов выступают: перспективы экономического роста республики (4); отсутствие собственного сырья (5); уровень цен (6); качество рабочей силы (7); отношение к иностранным инвесторам (8); таможенный союз с Россией (9); надежность энергоснабжения (10); транспорт (11); возможность перевода прибыли за рубеж (12); функционирование банковской системы (13). Эти и уж совсем непривлекательные факторы (низкий уровень развития правовой системы, низкий доход на душу населения, плохой платежный баланс республики и др.) свидетельствуют о том, что развитие иностранных инвестиций серьезно и относительно долговременно ограничивается как по масштабам вложения капитала, так и по развитию предпринимательской активности.

3. ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ ДЛЯ КОМПАНИЙ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ

3.1 Отношение с местными органами управления

Эти отношения описаны с целью их текущей оценки, определения предложений по их дальнейшему совершенствованию и предложений в адрес местных органов управления.

3.1.1 Оценка отношений с местными органами управления

Превалирующей оценкой отношений компаний с иностранным капиталом с местными органами управления является их оценка как "формальных отношений" (2/3 всех оценок); 1/5 компаний не поддерживает контактов с местной властью и лишь каждая десятая компания с иностранным капиталом имеет основания всегда рассчитывать на помощь местных органов управления (табл. 2).

По данным опроса, местные власти в целом безразлично относятся к компаниям с иностранным капиталом. Доля иностранного капитала в экономике Беларуси, что само по себе становится важной составляющей экономических реформ, продолжает нарастать без какого-либо участия со стороны местных органов управления.

Таблица 2. Оценка отношений с местными органами управления (% от числа опрошенных)

Отношение местных властей к компании	Оценка, %
Всегда помогают	10,9
Формальные отношения	57,6
Создают трудности	9,1
Нет контактов	21,8

Не ответили	0,6
-------------	-----

N = 330

3.1.2 Предложения по улучшению сотрудничества с местными органами управления

Эти предложения, сделанные бизнесменами, вытекают из их неодобрения поведения местной власти по отношению к компаниям с иностранными инвестициями. Предложения по улучшению сотрудничества с местными органами управления включают:

— устранение местных ограничений деловой активности компаний с иностранным капиталом	50,3 %
— улучшение условий предоставления информации	48,8 %
— упрощение процедуры сотрудничества	44,8 %
— повышение профессионализма сотрудников, работающих с иностранными компаниями	43,3 %
— учреждение специальных органов в местной администрации для работы с иностранными компаниями	21,8 %

3.1.3 Жалобы и просьбы в адрес местных властей

На открытый вопрос о том, какие проблемы фирмы с иностранным капиталом не могут урегулировать с местными властями, опрошенные бизнесмены дали следующие ответы (% от числа опрошенных):

— проблемы, связанные с получением и сохранением прав собственности	5,8 %
— проблемы, связанные с системой налогообложения и работой налоговых органов	3,3 %
— проблемы, вытекающие из несовершенства законов (правовые вопросы)	2,4 %
— невыполнение законодательства официальными представителями местных властей	2,1 %
— частые и обременительные инспекции, необоснованные (завышенные) требования контролирующих органов	1,8 %
— проблемы, связанные с таможенными сборами	1,5 %
— несовершенство кредитно - финансовой системы	1,2 %
— проблемы, связанные с получением лицензий	0,9 %
— отсутствие заинтересованности в развитии предприятия	0,6 %

Таким образом, контент-анализ открытого вопроса показал, что 1/5 опрошенных респондентов высказали свои жалобы и просьбы в адрес местных властей по поводу проблем и трудностей в деятельности своих фирм.

3.2 Оценка правовых условий в Беларуси для развития иностранного капитала

Опрошенные бизнесмены и руководители компаний высказали в целом негативное мнение по поводу законодательных норм, касающихся компаний с иностранным капиталом. Свыше 1/3 опрошенных признали правовые положения в Беларуси неблагоприятными для развития иностранного капитала; 1/4 — неблагоприятными в силу частых изменений; 1/5 — непоследовательными и недостаточными; 1/10 — позволяющими манипулировать ими. Лишь статистически незначительная часть опрошенных (0,3 %) одобрительно относится к правовым положениям, касающимся развития иностранного капитала в Беларуси (табл. 3).

Таблица 3. Оценка правовых условий в Беларуси для развития иностранного капитала (% от числа опрошенных)

Правовые условия в Беларуси	Оценка, %
Неблагоприятны для иностранного капитала	37,6
Неблагоприятны в силу своего изменения	25,8
Непоследовательны и недостаточны	22,7
Позволяют манипулировать ими	8,2
Слишком детальны, сдерживают активность	3,6
Хороши для иностранного капитала	0,3
Нет ответа	1,8

N = 330

3.3 Оценка финансовых условий для бизнеса в Беларуси

В отношении данных условий опрос был составлен таким образом, чтобы получить ответ по следующим пяти категориям вопросов (табл. 4):

Таблица 4. Оценка финансовых условий для бизнеса в Беларуси (в %)

Категория	Положит. мнение, %	Отрицат. мнение, %
Налоговая система	3,6	90,3
Банковская система	40,6	45,5
Страхование бизнеса	11,5	45,8
Страхование займов	5,2	35,8
Прибыль от белорусских займов	5,5	32,7

N=330

Из таблицы видно, что финансовые условия для ведения деловых операций в Беларуси оцениваются (за исключением функционирования банковской системы) скорее негативно. Больше всего отрицательных ответов (90,3 %) получено на вопрос о системе налогообложения, при доле положительных ответов — 3,6 %.

Что касается различия в оценках финансовых условий деятельности в Беларуси представителями разных стран происхождения капитала, то наиболее положительно (около половины оценок) оценивается банковская система инвесторами из Польши, Германии, Италии (табл. 2, прил. 1). Система налогообложения оценивается отрицательно инвесторами практически из всех стран происхождения капитала (90 — 95 %).

Наиболее критически финансовые условия деятельности в Беларуси оценивают США), доля отрицательных оценок превышает долю положительных оценок в 9 раз); в Болгарии, Великобритании и других странах это соотношение составляет примерно 4 раза; в Польше, Германии, Италии — 3 раза. В целом доля отрицательных оценок финансовых условий деятельности в Беларуси превышает долю положительных в 4 раза (табл. 2, прил. 1).

3.4 Оценка белорусской системы телекоммуникаций

Опрошенные бизнесмены по-разному оценивают функционирование различных систем

телекоммуникаций, причем менее благоприятно оцениваются городская и междугородная телефонная связь и более благоприятно — международные виды связи (телефон, факс, телекс).

Полная оценка белорусской системы телекоммуникаций приводится в табл. 5.

Таблица 5. Оценка белорусской системы телекоммуникаций (в %)

Элементы системы	Оценка, %			
	хорошо	средне	плохо	нет оценки
Городская телефонная связь	12,8	45,4	40,5	1,2
Междугородная телефонная связь	14,3	47,0	36,3	2,4
Международная телефонная связь	31,4	39,3	28,4	0,9
Факс	32,0	42,7	23,8	1,5
Телекс	19,2	25,0	14,3	41,5

N = 330

3.5 Транспортная система

Оценки опрошенными бизнесменами эффективности различных видов транспорта в Республике Беларусь тяготеют к средним: около половины респондентов оценивают работу железнодорожного и воздушного транспорта на среднем уровне; оценки работы государственного автомобильного транспорта несколько ниже оценок работы частного; внутренним речным транспортом, судя по оценкам, респонденты почти не пользуются.

Полная оценка функционирования транспортной системы в Беларуси приводится в табл. 6.

Таблица 6. Оценка транспортной системы в Беларуси (в %)

Вид транспорта	Оценка, %			
	хорошо	средне	плохо	нет оценки
Государственный автотранспорт	4,6	32,0	49,4	14,0
Частный автотранспорт	14,9	48,2	27,7	9,1
Железнодорожный транспорт	7,6	51,8	30,8	9,8
Воздушный транспорт	9,1	43,0	29,0	18,9
Внутренний речной транспорт	1,2	5,5	15,5	77,7

№330

3.6 Недостатки рынка деловых услуг

Известно, что в основе экономического развития рыночных систем находятся информация и знание: низкий уровень развития связан, как правило, с низким уровнем информированности и слабыми возможностями обработки информации. В каких же деловых услугах в этом плане нуждаются компании с иностранным капиталом? Практически во всех и в высокой степени. Примерно 2/3 респондентов нуждаются в услугах рекламных, консультирующих и маркетинговых компаний; 3/4 — в данных экономического характера и знании различных нормативных актов; около половины — в проведении разного рода опросов, способствующих выяснению мнений респондентов по широкому кругу вопросов и позволяющих получить более или менее полное представление об их реальном положении.

Полная оценка нуждаемости респондентов в деловых услугах приводится в табл. 7

Таблица 7. Недостатки рынка деловых услуг (в %)

Виды услуг	Оценка потребности, %
Данные о белорусской экономике	75,5
Доступность нормативных актов	72,1
Рекламные компании	64,2
Консультирующие компании	63,9
Маркетинговые компании	61,5
Опросы	41,2
Другое	7,6

N = 330

4. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ О БЕЛОРУССКОМ ПЕРСОНАЛЕ

Официальных представителей компаний попросили оценить квалификацию и профессионализм белорусского персонала, занятого в их компаниях. Для ответа на заданный вопрос было предложено три варианта: "плохо", "на среднем уровне", "хорошо". Ответы приведены в таблице 8.

Таблица 8. Иностранные инвесторы о белорусском персонале (в %)

Качество	Оценка, %			
	нет мнения	плохое	среднее	хорошее
Дисциплина труда	1,5	3,9	53,3	41,2
Производительность труда	1,5	3,9	52,7	41,8
Качество выполнения работы	1,2	2,1	48,8	47,9
Изобретательность в работе	7,6	9,1	49,1	34,2
Профессиональное мастерство	1,8	4,5	46,7	47,0
Организационные навыки	5,5	10,9	51,2	32,4

Как видно из таблицы, выше всего оцениваются качество выполнения работы и профессиональное мастерство, достаточно высоко — трудовая дисциплина и производительность труда, несколько ниже — изобретательность в работе и организационные навыки. Оценка "на среднем уровне" является преобладающей и часто соотносится с оценкой "хорошо" в пропорции примерно 1:1.

Что касается различных сфер деятельности, то персонал компаний, занятый в сфере коммунальных услуг, получил наибольший процент высоких оценок (табл.3, прил.1). В целом дисциплина труда белорусских специалистов была оценена наиболее высоко в сфере городского хозяйства; производительность труда — в сфере городского хозяйства, сервисных услуг и других отраслях; качество работы — в сфере торговли, услуг, коммуникаций; изобретательность в работе — в сфере городского хозяйства и других отраслях; профессионализм — в сфере коммуникаций, услуг и других отраслях; организационные навыки в сфере услуг и других отраслях.

Что же касается оценки белорусского персонала инвесторами из различных стран происхождения капитала, то белорусский персонал получил наибольший процент высоких оценок от представителей Великобритании и Германии (табл.4, прил.1). Высокую оценку трудовой дисциплине дали руководители фирм Великобритании и Германии; производительности труда — Германии; качеству работы — Великобритании и Германии; изобретательности

— Великобритании и США; профессионализму — Великобритании и Германии; организационным навыкам — Великобритании.

В целом картина такова, что компании с британским и немецким капиталом оценивают белорусский персонал наиболее благожелательно, а компании с польским, болгарским, американским и итальянским капиталом — более сдержанно, но в принципе неплохо. Подробнее — в таблице 4 приложения 1.

Другой вопрос касался выяснения того, что преобладает в установках и поведении белорусского персонала компаний. На этот вопрос было предложено семь вариантов ответов, что отражено в табл. 9.

Таблица 9. Оценки установок и поведения белорусского персонала, занятого в компаниях с иностранным капиталом (в %)

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ МНЕНИЕ	%	ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ МНЕНИЕ	%
Удовлетворены работой	83,0	Неудовлетворены работой	16,4
Довольны зарплатой	52,7	Требуют повышения	45,5
Не боятся увольнения	50,9	Боятся потерять работу	48,2
Заботятся о фирме	90,3	Не заботятся о фирме	8,8
Работают хорошо	93,3	Работают плохо	5,8
Приспосабливаются к условиям	92,7	Не приспосабливаются к условиям	6,4
Совершенствуют проф. мастерство	89,7	Не совершенствуют проф. мастерство	8,5

N=330

Как показал опрос, иностранные инвесторы считают, что белорусские работники в основном удовлетворены работой, заботятся о фирме, работают хорошо, приспосабливаются к новым условиям, совершенствуют профессиональное мастерство. Но вместе с тем признается, что половина работников неудовлетворены заработной платой, хотя и боятся потерять работу. Можно сделать вывод о том, что хорошая работа определяется профессиональным мастерством работников и их лояльностью по отношению к фирме. В этих условиях чрезмерное увлечение инвесторов фактором экономии на стоимости рабочей силы может снизить положительные качества работников — их лояльность, качество труда, постоянное стремление к совершенствованию профессионального мастерства.

5. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ПООЩРЯЮЩИЕ АКТИВНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

Ответы на вопрос: "Какие факторы являются наиболее полезными для Вашего бизнеса?" (выбрать не более трех ответов), распределились следующим образом:

- | | |
|--|--------|
| 1. Политическая стабильность в Беларуси | 50,3 % |
| 2. Правительственная политика, благоприятная для иностранного капитала | 49,4 % |
| 3. Приватизация белорусской экономики | 44,8 % |
| 4. Ограничение влияния администрации | 38,8 % |
| 5. Возможность приобретения земли | 30,9 % |
| 6. Соседство российского рынка | 30,6 % |
| 7. Рост доли частного сектора в ВВП | 29,1% |
| 8. Появление рыночных институтов | 29,1 % |
| 9. Создание фондового рынка | 23,6 % |

10. Исполнение принятого бюджета 17,3 %

11. Ограничение социальных льгот 10,3 %

Выявились две группы факторов, которые поощряют иностранных инвесторов к расширению экономической активности в Беларуси. Первая группа включает состояние политической стабильности в республике; правительственную политику, благоприятную для иностранного капитала, включая отношение к приватизации белорусской экономики; ограничение влияния администрации на всех уровнях властных структур. Вторая группа факторов включает в себя преобразование собственности и развитие рыночных механизмов в белорусской экономике, а также функционирование потенциально обширного соседнего российского рынка и источника сырья. С точки зрения иностранных инвесторов, такие факторы, как объем социальных гарантий со стороны государства и выполнение принятого бюджета не являются весьма важными по своей значимости.

Анализ корреляций показывает, что мнения по вопросу благоприятствования обстоятельств для иностранных инвестиций во многом зависят от сферы приложения капитала (табл. 10). Например, в промышленности основное внимание уделяется политической стабильности и правительственной политике; в строительстве — приватизации экономики; в сфере коммуникаций — политической стабильности и появлению рыночных институтов; в сфере торговли — правительственной политике и приватизации экономики; в сфере услуг — политической стабильности. В целом, однако, общая тенденция зависимости экономических преобразований от политической стабильности, правительственной политики, особенно в отношении приватизации экономики и ограничения влияния администрации, просматривается довольно четко.

Что же касается стран происхождения капитала (табл. 5, прил. 1), то политической стабильности и правительственной политике уделяют наибольшее внимание (от 1/2 до 2/3 всех оценок) Болгария, Италия, Великобритания, США, Германия; приватизации экономики — Болгария, Германия, США; ограничению влияния администрации и появлению адекватных рынку институтов — США.

Таблица 10. Обстоятельства, благоприятствующие иностранным инвестициям в определенных отраслях белорусской экономики (в %)

ПОЛЕЗНЫЕ ДЛЯ БИЗНЕСА ФАКТОРЫ	СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ								Итого
	Промышленность	Строительство	Транспорт	Коммуникации	Торговля	Другие отрасли	Городское хоз-во	Сфера услуг	
Рост доли частного сектора в ВВП	29,6	39,0	30,4	33,3	32,0	23,2	25,0	37,7	29,1
Появление рыночных институтов	32,4	26,8	37,0	60,0	31,4	36,6	50,0	36,9	29,1
Приватизация экономики	44,4	51,2	45,7	53,3	51,0	56,1	50,0	49,2	44,8
Ограничение влияния администрации	44,4	36,6	39,1	40,0	43,3	41,5	50,0	38,5	38,8
Исполнение бюджета	16,7	9,8	13,0	6,7	18,0	28,0	50,0	19,7	17,3
Ограничение социальных льгот	9,3	9,8	10,9	20,0	9,8	17,1	25,0	10,7	10,3
Создание фондового рынка	30,6	26,8	32,6	26,7	25,3	31,7	50,0	26,2	23,6
Возможность приобретения земли	28,7	36,6	30,4	26,7	35,1	50,0	25,0	36,9	30,9
Правительственная политика	53,7	41,5	39,1	73,3	53,1	61,0	50,0	48,4	49,4
Политическая стабильность	54,6	34,1	34,8	60,0	49,5	64,6	50,0	54,9	50,3
Соседство российского рынка	26,9	31,7	41,3	33,3	34,5	37,8	25,0	31,1	30,6

N = 330

6. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ОТПУГИВАЮЩИЕ ОТ ВКЛАДА КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ

Общим мнением является то, что отпугивающим фактором служит нынешняя политическая ситуация и общественное настроение. Ответы на вопрос: "Способствует ли Вашему бизнесу нынешняя политическая ситуация и общественное настроение?" распределились следующим образом:

- | | |
|---------------|-------|
| 1. Да | 7,3% |
| 2. Нет | 74,5% |
| 3. Нет мнения | 18,2% |

Если рассматривать мнение по этому вопросу иностранных инвесторов, занятых в разных сферах деятельности (табл. 6, прил. 1), то неблагоприятность политической ситуации в наибольшей мере сказывается на секторе коммуникаций и в торговле (80 % всех оценок); а в наименьшей мере — на секторе городского хозяйства (25 %).

Мнение инвесторов разных стран происхождения капитала по вопросу политической ситуации (табл. 7, прил. 1) показало, что наиболее чувствительными к политической стабильности и состоянию общественных настроений оказались представители деловых кругов Италии и США (свыше 80 % всех оценок); затем — Польша, Болгария и Германия (свыше 70 % всех оценок).

Конкретизацией этого вопроса был следующий вопрос, заданный бизнесменам и руководителям компаний: "Каковы, по Вашему мнению, факторы, которые отпугивают иностранных инвесторов от вложения капиталов в экономику Беларуси?" Ответы распределились следующим образом:

- | | |
|---|--------|
| 1. Непоследовательное и нестабильное законодательство | 90,9 % |
| 2. Высокий риск для инвестиций | 87,3 % |
| 3. Низкие темпы экономических преобразований | 73,3 % |
| 4. Таможенная политика Беларуси | 67,3 % |
| 5. Чрезмерные требования администрации | 59,1 % |
| 6. Социальные конфликты и напряженность | 38,5 % |
| 7. Технологическая неразвитость Беларуси | 32,1 % |
| 8. Высокий внешний долг Беларуси | 29,7 % |
| 9. Низкий курс белорусского рубля | 23,9 % |

10. Высокий курс белорусского рубля 8,8 % Непоследовательное и нестабильное законодательство, высокий риск для инвестиций и низкие темпы экономических преобразований — это наиболее часто упоминаемые факторы, отпугивающие иностранных инвесторов от развития деловой активности в Республике Беларусь. Можно предположить, что иностранных инвесторов более всего отпугивают частое изменение правил и положений и непоследовательная правовая система; и действие этого фактора сильнее, чем даже фактора политической стабильности в Беларуси. Примерно 2/3 инвесторов жалуются на таможенную политику Беларуси и чрезмерные требования со стороны администрации. Социальные конфликты и напряженность, а также технологическая неразвитость Беларуси беспокоят иностранных инвесторов в гораздо меньшей степени, нежели вышеназванные факторы. Внешняя задолженность Беларуси и ее негативное влияние на иностранных инвесторов пока еще недостаточно ясны.

7. РЕЙТИНГ НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ СТРАН ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Отвечая на вопрос: "Какие страны создают наиболее благоприятные условия для ино-

странных инвестиций?", представители иностранных компаний должны были выбрать не более трех. Исходя из мнения, высказанного бизнесменами и руководителями предприятий, был составлен рейтинг стран согласно критериям благоприятствования развитию иностранных инвестиций.

Таблица 11. Рейтинг наиболее благоприятных стран для развития иностранных инвестиций

МЕСТО	СТРАНА	%
1	Польша	44,8
2	Латвия	32,7
3	Литва	30,6
4	Чехия	26,7
5	Эстония	24,5
6	Венгрия	23,6
7	Россия	31,8
8	Беларусь	10,9
9	Словакия	8,8
10	Болгария	7,9
11	Украина	5,2
12	Румыния	2,7

N = 330

Наилучшие условия для развития иностранного капитала предлагает, по мнению почти половины респондентов, Польша; по 1/3 голосов получили Латвия и Литва, по 1/4 — Чехия, Эстония, Венгрия; 1/5 — Россия, 1/10 — Беларусь. Высокий рейтинг Польши, по мнению иностранных инвесторов, объясняется перспективами ее экономического развития и масштабами рынка.

Анализ результатов позволяет сделать вывод о том, что при классификации стран инвесторы учитывали такие главные факторы, как процесс экономических преобразований и общеполитическую ситуацию. Тринадцать стран, которые преобразуют централизованную экономику в рыночно ориентированную, можно разделить на четыре группы (табл. 12).

В первую группу наиболее продвинутых по пути экономических преобразований стран оказалось возможным включить лишь Польшу. Около половины представителей компаний с участием иностранного капитала классифицировали эту страну как наиболее подготовленную для иностранных инвестиций.

Вторая группа включает Латвию, Литву, Чехию, Эстонию, Венгрию, Россию, которые были классифицированы как довольно благоприятные для иностранного капитала (от 32,7 до 21,8 % иностранных инвесторов). Этот выбор определялся двумя факторами: стремлением достичь уровня реформирования аналогичного лидирующей Польше (Латвия, Литва, Чехия, Эстония, Венгрия); наличием крупного незаполненного рынка, а также значительных природных ресурсов (Россия).

Третья группа включает страны, мало благоприятные для иностранного капитала, получившие от 10 до 5 % голосов: Беларусь, Словакия, Болгария, Украина.

Четвертая группа стран, наименее благоприятных для иностранных инвестиций, включает Румынию и Албанию.

Таблица 12. Группы стран в соответствии с благоприятствованием развитию иностранных инвестиций

Условия развития иностранных инвестиций	Страна	%
Наиболее благоприятные	Польша	44,8
Довольно благоприятные	Латвия	32,7
	Литва	30,6
	Чехия	26,7
	Эстония	24,5
	Венгрия	23,6
	Россия	21,8
Мало благоприятные	Беларусь	10,9
	Словакия	8,8
	Болгария	7,9
	Украина	5,2
Наименее благоприятные	Румыния	2,7
	Албания	1,5

N = 330

8. ВЫГОДЫ ДЛЯ БЕЛАРУСИ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

По мнению иностранных инвесторов, присутствие иностранного капитала в республике может дать Беларуси ряд выгод и преимуществ. Вопрос был сформулирован: "Каковы, по Вашему мнению, выгоды для Беларуси от деятельности компаний с иностранным капиталом?". Ответы распределились следующим образом:

- | | |
|--|--------|
| 1. Увеличение рабочих мест | 89,4% |
| 2. Развитие деловых контактов с другими странами | 85,5% |
| 3. Улучшение снабжения рынка | 84,8 % |
| 4. Повышение жизненного уровня в Беларуси | 78,8 % |
| 6. Улучшение имиджа Беларуси за рубежом | 73,0 % |
| 7. Улучшение межличностных отношений | 59,4 % |
| 8. Укрепление позиций белорусского рубля | 2,7 % |

Наиболее важными аспектами для представителей иностранного капитала оказались: увеличение рабочих мест, развитие деловых контактов с другими странами, улучшение снабжения рынка. Бизнесмены и руководители компаний оптимистично настроены и относительно повышения жизненного уровня в Беларуси в результате их деятельности, и внедрения новых технологий, и повышения имиджа Беларуси в международном сообществе. Несколько реже называются выгоды их деятельности, связанные с улучшением межличностных отношений и укреплением позиций белорусского рубля.

9. ОГРАНИЧЕНИЯ БИЗНЕСА И ОЖИДАНИЯ КОМПАНИЙ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ

Бизнесмены и руководители компаний с иностранным капиталом ответили на вопрос: "С какими ограничениями сталкивается Ваша компания?". Ответы на вопрос распределились следующим образом:

- | | |
|-------------------------------|--------|
| 1. Нехватка капитала | 47,3 % |
| 2. Проблемы с продажей товара | 33,0 % |

3. Юридические ограничения	48,5 %
4. Другие ограничения	9,1 %
5. Нет ограничений	11,2%

Чаще всего среди ограничений деловой активности назывались проблемы, связанные с юридическими ограничениями, нехваткой капитала и продажей товаров. Это отражает неразвитую правовую систему, низкий жизненный уровень населения в целом и ограниченный спрос из-за плохой покупательной способности. Лишь 1/10 респондентов указали на отсутствие ограничений.

Данные ограничения выглядят по-разному для предприятий с разной формой участия иностранных инвесторов (табл. 13).

Юридические ограничения наиболее чувствительны для обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ (2/3), нехватка капитала — для обществ с ограниченной ответственностью и совместных предприятий (1/2). И то, и другое выражено в достаточной мере, чтобы серьезно тормозить развитие бизнеса в Беларуси.

Таблица 13. Ограничения для предприятий с иностранным капиталом (в %)

ОГРАНИЧЕНИЯ	ПРАВОВОЙ СТАТУС КОМПАНИИ			ИТОГО
	ООО	АО	СП	
Нехватка капитала	50,6	20,0	47,6	47,3
Проблемы с продажей товара	39,8	33,3	30,7	33,0
Юридические ограничения	62,7	60,0	42,9	48,5
Другие ограничения	10,8	13,3	7,8	9,1
Нет ограничений	9,6	13,3	1,7	11,2

N = 330

Что касается мнений инвесторов, занятых в различных сферах деятельности, то на нехватку капитала чаще всего (более 2/3 всех оценок) указывают компании, занятые в строительстве. На юридические ограничения чаще всего жалуются руководители компаний, занятых в секторе коммуникаций (свыше 2/3 оценок), а также в промышленности, торговле, транспорте, городском хозяйстве (свыше 1/2 всех оценок). Более подробно эти данные представлены в табл. 8 приложения 1. Сопоставление мнений инвесторов по поводу ограничений для развития бизнеса из Польши и Германии, составляющих по 1/5 всех стран - инвесторов, Болгарии и США (по 1/10), Италии и Великобритании (1/20), является достаточно важным, так как в целом они представляют 80 % вкладчиков 1 иностранного капитала. На нехватку капитала сетуют Польша и США (2/3 всех оценок), Болгария и Италия (свыше 1/2 всех оценок). Юридические ограничения считают серьезным тормозом развития бизнеса США и Великобритания (2/3 оценок), Польша, Германия, Италия (1/2 оценок). Проблемы сбыта продукции, связанные главным образом с низким уровнем покупательной способности населения, беспокоят иностранных инвесторов в меньшей мере. На отсутствие ограничений чаще других указывали представители польского и итальянского капитала (1/10 всех оценок). Более подробно эти данные представлены в табл. 9 приложения 1.

Представителей иностранных инвесторов попросили описать ожидаемые результаты их деловой активности. Почти 3/4 опрошенных планируют увеличение в 1995 г. объема сделок, невзирая на серьезнейшие проблемы и факторы торможения развития бизнеса. Ответы на вопрос: "Каковы планы Вашей компании на текущий год?" распределились следующим образом:

— увеличить объем сделок	74,5 %
— сохранить нынешний объем сделок	21,3 %
— снизить объем сделок	4,3 %

Ожидают увеличения объемов своей деятельности компании, связанные с городским хозяйством (100 %), со строительством и транспортом (свыше 80 %), сферой услуг, торговлей, коммуникациями, промышленностью (70 %). На возможность снижения объемов деятельности чаще других указывают представители промышленности и коммуникаций (около 7 %). Более подробно эти данные представлены в табл. 10 приложения 1.

По странам происхождения капитала наиболее оптимистичны в своих ожиданиях компании с участием капитала Великобритании (81,3 %), Германии (78,1 %), Италии (76,5 %), Болгарии и США (72 %), Польши (67 %). На снижение объемов деятельности чаще других указывают представители Великобритании (12,5 %), Польши (8,0 %), США и "других стран" (3 %). Более подробно эти данные представлены в табл. 11 приложения 1.

Приложение 1

ТАБЛИЦА 1. Отношение местных властей к иностранным инвесторам (в %)

Отношение	Сферы деятельности								Итого
	промышленность	строительство	транспорт	коммуникации	торговля	другие отрасли	городское хозяйство	сфера услуг	
Всегда помогают	13,9	12,2	15,2	6,76	9,8	11,0	25,0	13,1	10,9
Формальные отношения	55,6	53,7	50,0	6,7	58,8	54,9	50,0	58,2	57,6
Создают трудности	8,32	9,82	6,52	6,7	9,3	7,32		9,01	9,12
Нет контактов	2,2	2,0	8,3	20,0	22,2	5,6	25,0	9,7	1,8
Без ответа		2,4				1,2			0,6

ТАБЛИЦА 2. Оценка финансовых условий деятельности в Беларуси: по странам происхождения капитала (в %)

Положительное мнение

Финансовые условия	Страны происхождения капитала							Итого
	Польша	Германия	Болгария	США	Италия	Великобритания	Другие	
Налоговая система	3,4	3,1			5,9	6,3	4,3	3,6
Банковская система	46,6	42,2	38,9	28,1	47,1	37,5	39,3	40,6
Страхование бизнеса	14,8	14,1	8,3		23,5	6,3	10,3	11,5
Страхование займов	5,7	7,8	5,6		11,8	12,5	3,4	5,2
Прибыль от белорусских займов	6,8	7,8	8,3	3,1		6,3	4,3	5,5

Отрицательное мнение

Финансовые условия	Страны происхождения капитала							Итого
	Польша	Германия	Болгария	США	Италия	Великобритания	Другие	
Налоговая система	90,9	87,5	97,2	96,9	94,1	87,5	89,7	90,3
Банковская система	40,9	40,6	55,6	62,5	47,1	43,8	46,2	45,5
Страхование бизнеса	46,6	50,0	47,2	50,0	35,3	43,8	43,6	45,8
Страхование займов	35,2	35,9	41,7	43,8	41,2	37,5	33,3	35,8
Прибыль от белорусских займов	29,5	35,9	41,7	21,9	41,2	43,8	32,5	32,7

ТАБЛИЦА 3. Высокая оценка белорусского персонала иностранными инвесторами в различных сферах деятельности (в %)

Высокие оценки персонала	Сферы деятельности								Итого
	промышленность	строительство	транспорт	коммуникации	торговля	другие отрасли	городское хозяйство	сфера услуг	
Дисциплина труда	38,0	36,6	37,0	46,7	34,5	42,7	75,0	45,9	41,2
Производительность труда	27,8	31,7	32,6	26,7	39,7	47,6	50,0	46,7	41,8
Качество работы	38,0	31,7	32,6	40,0	42,3	59,8	25,0	50,0	47,9
Изобретательность	23,1	31,7	23,9	33,3	34,0	42,7	50,0	36,9	34,2
Профессионализм	38,0	39,0	32,6	53,3	40,2	56,1		43,4	47,0
Организационные навыки	23,1	22,0	30,4	13,3	33,0	41,5	25,0	37,7	32,4

ТАБЛИЦА 4. Высокая оценка белорусского персонала иностранными инвесторами из различных стран (в %)

Высокие оценки персонала	Сферы деятельности								Итого
	промышленность	строительство	транспорт	коммуникации	торговля	другие отрасли	городское хозяйство	сфера услуг	
Дисциплина труда	29,5	46,9	41,7	37,5	23,5	56,3	47,9	47,9	41,2
Производительность труда	39,8	42,2	33,3	37,5	35,3	37,5	45,3	45,3	41,8
Качество работы	40,9	53,1	41,7	46,9	47,1	56,3	47,9	47,9	47,9
Изобретательность	34,1	34,4	27,8	43,8	35,3	43,8	31,6	31,6	34,2
Профессионализм	45,5	48,4	47,2	37,5	35,3	62,5	48,7	48,7	47,0
Организационные навыки	30,7	28,1	33,2	15,6	35,3	43,8	36,8	36,8	32,4

ТАБЛИЦА 5. Условия, благоприятствующие иностранным инвестициям, по мнению представителей компаний различных стран (в %)

Полезные для бизнеса факторы	Страны происхождения капитала							Итого
	Польша	Германия	Болгария	США	Италия	Великобритания	Другие	
Рост частного сектора в ВВП	31,8	31,3	30,6	34,4	35,3	18,8	25,6	29,1
Появление рыночных институтов	25,0	26,6	19,4	50,0	23,5	12,5	30,8	29,1
Приватизация экономики	43,2	54,7	63,9	53,1	41,2	31,3	41,0	44,8
Ограничение влияния администрации	34,1	40,6	27,8	53,1	17,6	31,3	43,6	38,8
Исполнение бюджета	11,4	15,6	25,0	21,9	17,6	6,3	21,4	17,3
Ограничение социальных льгот	8,0	6,3	11,1	12,5		18,8	13,7	10,3
Создание фондового рынка	22,7	31,3	44,4	21,9	17,6	12,5	20,5	23,6
Возможность приобретения земли	25,0	43,8	52,8	40,6	29,4	18,8	28,2	30,9
Правительственная политика	36,4	51,6	61,1	50,0	58,8	56,3	55,6	49,4
Политическая стабильность	47,7	37,5	44,4	56,3	35,3	50,0	55,6	50,3
Соседство российского рынка	35,2	25,0	41,7	21,9	35,3	18,8	31,6	30,6

ТАБЛИЦА 6. Мнение иностранных инвесторов по поводу влияния политической ситуации на деятельность компаний с иностранным капиталом (по сферам деятельности, в %)

Способствует ли бизнесу ситуация?	Сферы деятельности								Итого
	промышленность	строительство	транспорт	коммуникации	торговля	другие отрасли	городское хозяйство	сфера услуг	
Да	5,6	9,8	8,7	13,3	5,2	4,9		9,8	7,3
Нет	75,9	70,7	67,4	80,0	79,8	76,8	25,0	77,9	74,8
Нет мнения	18,5	19,5	23,9	6,7	15,0	18,3	75,0	12,3	17,9

ТАБЛИЦА 7. Мнение инвесторов различных стран по поводу влияния политической ситуации на бизнес с участием иностранного капитала (в %)

Способствует ли бизнесу ситуация?	Страны происхождения капитала							Итого
	Польша	Германия	Болгария	США	Италия	Великобритания	Другие	
Да	5,7	10,9	5,6		11,8	18,8	6,0	7,37
Нет	76,1	73,4	75,0	81,3	82,4	56,3	74,1	4,81
Нет мнения	18,2	15,6	19,4	18,7	5,9	25,0	19,8	7,9

ТАБЛИЦА 8. Ограничения деятельности компаний с иностранным капиталом (по сферам деятельности, в %)

Ограничения	Сферы деятельности								Итого
	промышленность	строительство	транспорт	коммуникации	торговля	другие отрасли	городское хозяйство	сфера услуг	
Нехватка капитала	48,0	64,1	42,5	23,1	52,2	60,8	25,0	46,4	51,1
Проблемы с продажей товара	43,0	33,3	27,5	7,7	38,8	32,4	25,0	30,0	35,7
Юридические ограничения	56,0	41,0	52,5	69,2	53,4	41,9	50,0	59,1	52,5
Другие ограничения	13,0	7,7	20,0		10,1	2,7		10,9	9,81
Нет ограничений	10,0	15,4	20,0	23,1	9,0	9,5	25,0	13,6	2,1

ТАБЛИЦА 9. Ограничения для компаний с иностранным капиталом (по странам происхождения капитала, в %)

Ограничения	Страны происхождения капитала							Итого
	Польша	Германия	Болгария	США	Италия	Великобритания	Другие	
Нехватка капитала	60,5	44,1	56,3	60,0	50,0	46,7	45,9	51,1
Проблемы с продажей товара	40,7	30,5	34,4	36,0	25,0	46,7	35,8	35,7
Юридические ограничения	50,0	50,8	43,8	60,0	56,3	60,0	52,3	52,5
Другие ограничения	9,3	15,3	12,5	8,0	18,8		9,2	9,81
Нет ограничений	12,8	15,3	9,4	4,0	12,5	6,7	11,9	2,1

ТАБЛИЦА 10. Планы компаний с иностранным капиталом (по сферам деятельности, в %)

	Сферы деятельности								Итого
	промышленность	строительство	транспорт	коммуникации	торговля	другие отрасли	городское хозяйство	сфера услуг	
Увеличить объем сделок	70,1	80,5	84,8	73,3	77,2	79,3	100,0	77,0	74,5
Сохранить объем сделок	23,4	17,1	10,9	20,0	18,7	19,5		18,9	21,3
Снизить объем сделок	6,5	2,4	4,3	6,7	4,1	1,2		4,1	4,3

ТАБЛИЦА 11. Планы компаний с иностранным капиталом (по странам происхождения капитала, в %)

Планы компании на текущий год	Страны происхождения капитала							Итого
	Польша	Германия	Болгария	США	Италия	Великобритания	Другие	
Увеличить объем сделок	67,0	78,1	72,2	71,9	76,5	81,3	76,7	74,5
Сохранить объем сделок	25,0	21,9	27,8	25,0	23,5	6,3	19,8	21,3
Снизить объем сделок	8,0			3,1		12,5	3,4	4,3