

# Приватизация, инвестиции за рубежом

## тома XIII-XIV

Ежегодник «Приватизация, инвестиции за рубежом» за 2008г.  
вышел в свет в 6 томах (тт. IX-XIV)

Нигерия • Нидерландские Антилы • Нидерланды • Новая Зеландия • Норвегия • ОАЭ • Оман • Остров Мэн • Острова Теркс и Кайкос • Пакистан • Палестина • Панама • Перу • Польша • Португалия • Россия • Румыния • Саудовская Аравия • Сейшельские о-ва • Сент-Винсент и Гренадины • Сент-Киттс и Невис • Сербия • Сингапур • Сирия • Словакия • Словения • Судан • США • Таджикистан • Таиланд • Тайвань • Тринидад и Тобаго • Тунис • Туркмения • Турция • Узбекистан • Украина • Уругвай • Финляндия • Франция • Хорватия • Черногория • Чехия • Чили • Швейцария • Швеция • Шри-Ланка • Эквадор • Эстония • Эфиопия • ЮАР • Южная Корея • Япония

*Предпринимательство, малый и средний бизнес, крупный частный капитал, законодательная практика по иностранным инвестициям, госрегулирование производства товаров и услуг, приватизация, тендеры по госзакупкам — неполный перечень данного тематического ежегодника.*

www.polpred.com

# Приватизация, инвестиции за рубежом

тома XIII-XIV

Ежегодник «Приватизация, инвестиции за рубежом» за 2008г.  
вышел в свет в 6 томах (тт. IX-XIV)

Использованы материалы Минэкономразвития РФ ([www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru),  
[www.torgpredstvo.ru](http://www.torgpredstvo.ru), [www.exportsupport.ru](http://www.exportsupport.ru), [www.informves.ru](http://www.informves.ru)) и информационных агентств

Приватизация, инвестиции за рубежом, тома XIII-XIV. Экономика и связи с Россией в 2004-08гг. М., «ПОЛПРЕД Справочники», 252 стр.

© Г.Н. Вачнадзе, декабрь 2008. ISBN 5-900034-43-7.

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, О. Мишина, Г. Перцева, К. Провалов, К. Сальберг, Н. Синицына, Т. Стенина,  
Е. Терехова, Л. Тимофеева, И. Хряева, С. Шмаков.

Совет ветеранов МИД РФ. ООО «ПОЛПРЕД Справочники».

119200 Москва, Денежный пер. 32, оф. 405, (495) 747-1121, (499) 244-3541, (985) 784-1084, [info@polpred.com](mailto:info@polpred.com)

Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Нигерия</b> .....	3	Иностранное юрилицо.....	139
<b>Нидерландские Антилы</b> .....	3	Инофирма.....	141
<b>Нидерланды</b> .....	5	<b>Тринидад и Тобаго</b> .....	144
Иноинвестиции .....	5	<b>Тунис</b> .....	145
<b>Новая Зеландия</b> .....	8	<b>Туркмения</b> .....	145
<b>Норвегия</b> .....	10	<b>Турция</b> .....	149
<b>ОАЭ</b> .....	12	<b>Узбекистан</b> .....	153
Иноинвестиции.....	12	Иноинвестиции.....	153
Инофирма .....	14	Инвестиции .....	155
<b>Оман</b> .....	24	Инофирма.....	155
<b>Остров Мэн</b> .....	26	Малый бизнес.....	164
<b>Острова Теркс и Кайкос</b> .....	31	<b>Украина</b> .....	177
<b>Пакистан</b> .....	31	Приватизация .....	177
<b>Палестина</b> .....	35	Собственность.....	179
<b>Панама</b> .....	37	Иноинвестиции.....	180
<b>Перу</b> .....	38	<b>Уругвай</b> .....	203
Малый бизнес .....	38	<b>Финляндия</b> .....	203
Иноинвестиции.....	40	<b>Франция</b> .....	206
Инофирма .....	41	<b>Хорватия</b> .....	210
<b>Польша</b> .....	42	<b>Черногория</b> .....	211
<b>Португалия</b> .....	45	Иноинвестиции.....	211
<b>Россия</b> .....	51	Инофирма.....	212
<b>Румыния</b> .....	78	<b>Чехия</b> .....	213
<b>Саудовская Аравия</b> .....	79	Инофирма.....	213
Иноинвестиции.....	79	Иноинвестиции.....	213
Инофирма .....	80	<b>Чили</b> .....	217
<b>Сейшельские о-ва</b> .....	87	Иноинвестиции.....	217
<b>Сент-Винсент и Гренадины</b> .....	88	Инофирма.....	218
<b>Сент-Киттс и Невис</b> .....	90	<b>Швейцария</b> .....	219
<b>Сербия</b> .....	91	<b>Швеция</b> .....	227
<b>Сингапур</b> .....	93	Приватизация .....	227
<b>Сирия</b> .....	95	Иноинвестиции.....	228
<b>Словакия</b> .....	96	Инофирма.....	228
Иноинвестиции .....	96	<b>Шри-Ланка</b> .....	234
Права потребителей.....	98	<b>Эквадор</b> .....	235
Инофирма.....	100	<b>Эстония</b> .....	236
<b>Словения</b> .....	101	<b>Эфиопия</b> .....	238
<b>Судан</b> .....	102	<b>ЮАР</b> .....	238
<b>США</b> .....	103	Иноинвестиции.....	238
Иноинвестиции.....	103	Инофирма.....	239
Инофирма.....	104	<b>Южная Корея</b> .....	242
<b>Таджикистан</b> .....	132	<b>Япония</b> .....	243
<b>Таиланд</b> .....	136		
<b>Тайвань</b> .....	137		
Иноинвестиции.....	137		

## Нигерия

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– По данным, опубликованным ЦБ Нигерии, в 2007г. Нигерия привлекла в страну иностранные инвестиции в 9,6 млрд.долл., что на 137% больше, чем в 2006г. По сообщению местной газеты со ссылкой на данные ЦБ Нигерии, в прошлом году общий объем прямых инвестиций в африканские страны составил 36 млрд.долл., при этом инвестиции в Нигерию – 27% от общей суммы. Синьхуа, 21.4.2008г.

## Нидерландские Антилы (Аруба и Курасао)

### Инофирма

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами предприятий, которые иностранные инвесторы выбирают для учреждения бизнеса на Нидерландских Антильских о-вах, являются такие, как: Naamloze Vennootschap (N.V.) – открытая компания с ограниченной ответственностью; Netherlands Antilles Besloten Vennootschap (NABV) – закрытая компания Нидерландских Антильских о-ов; Vrijgestelde Vennotschap (V.V.) – закрытая компания с ограниченной ответственностью, зарегистрированная на Арубе; Stichting – трастовая компания.

Хотя в законодательстве Нидерландских Антильских о-ов (Netherlands Antilles Commercial Code) нет юридического определения офшорных компаний, на практике таковыми признаются предприятия, учрежденные нерезидентами, извлекающими прибыль из источников за рубежом.

Naamloze Vennootschap – N.V. (открытая компания с ограниченной ответственностью) может быть учреждена одним акционером (физическим или юридическим лицом любой резидентное™) с минимальным уставным капиталом USD 28 000 и характеризуется следующим образом:

- не менее 20% суммы капитала оплачивается на момент регистрации;
- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя;
- компания не вправе предлагать свои акции в открытой продаже, а любая передача акций всегда требует нотариального оформления;
- все акции компании имеют номинальную стоимость и право голоса;
- собрания акционеров компании проводятся не реже одного раза в год, причем на том острове, где компания была учреждена;
- в компании может один директор – физическое или юридическое лицо;
- директор вправе быть акционером компании;
- как минимум один директор должен быть резидентом Нидерландских Антильских островов;
- компания ведет бухгалтерский учет, который не требует проверки аудитором при ежегодных отчетах.

Устав NV, подготовленный на голландском языке, должен быть одобрен министром юстиции

Нидерландских Антильских о-ов, а факт регистрации компании подлежит обязательной публикации в официальной газете.

Netherlands Antilles Besloten Vennootschap – NABV (закрытая компания Нидерландских Антильских о-ов) – это компания с ограниченной ответственностью, которая может быть учреждена одним акционером (физическим или юридическим лицом любой резидентности) без необходимости для него оплаты какого-либо уставного капитала; она характеризуется таким образом:

- разрешен выпуск, как именных акций, так и акций на предъявителя (хотя такие не рекомендуются местными агентами), с номинальной и без номинальной стоимости;
- компания не вправе предлагать свои акции в открытой продаже;
- передача акций третьим лицам не требует нотариального оформления (хотя рекомендуется всеми местными агентами в качестве гарантии и для должного учета);
- собрания акционеров компании проводятся не реже одного раза в год, причем на том о-ве Нидерландских Антилл, где компания была учреждена;
- в компании может быть один директор – физическое или юридическое лицо. Имена и резидентные адреса директоров подлежат регистрации в открытом реестре Торговой Палаты Нидерландских Антилл;
- чтобы компания имела право подать заявление на освобождение от налогообложения, как минимум один директор должен быть резидентом Нидерландских Антильских о-ов. Компания вправе получить статус освобожденной от налога при условии, что она будет вести исключительно инвестиционную и холдинговую деятельность, а также оказывать сопутствующие финансовые услуги;
- директор вправе быть акционером компании;
- компания ведет бухгалтерский учет, который не требует проверки аудитором при ежегодных отчетах.

Устав NABV может быть оформлен на любом языке. Хотя факт регистрации компании подлежит публикации в официальной газете, одобрение Устава министром юстиции Нидерландских Антильских о-ов не требуется. Имена акционеров не подлежат раскрытию в государственных реестрах Нидерландских Антилл.

Vrijgestelde Vennotschap – V.V. – это закрытая компания с ограниченной ответственностью, которую может учредить на Арубе один акционер (физическое или юридическое лицо любой резидентное™) с минимальным уставным капиталом USD 6 000.

Устав компании, подготовленный на голландском языке, должен быть одобрен министром юстиции Нидерландских Антильских о-ов, а факт регистрации компании подлежит обязательной публикации в официальной газете.

На момент регистрации оплачивают не менее одной акции. Разрешен выпуск как именных акций, так и акций на предъявителя, которые не раз-

решено предлагать в открытой продаже, а для любой передачи акций третьим лицам всегда требуется нотариальное оформление.

Собрания акционеров компании проводятся на о-ве Аруба не реже одного раза в год.

В компании может один директор (физическое или юридическое лицо) и он не обязан быть резидентом Нидерландских Антильских о-ов. Директор вправе быть акционером компании.

Компания ведет бухгалтерский учет, который не требует проверки аудитором при ежегодных отчетах.

V.V. освобождена от налогообложения на Нидерландских Антильских о-вах при условии, что она будет вести исключительно инвестиционную и холдинговую деятельность, а также оказывать сопутствующие финансовые услуги.

Льготы, предоставляемые налоговым законодательством Королевства Нидерландов (в том числе касающиеся холдинговых компаний) на V.V. не распространяются.

Stichting — это трастовая компания — юридическое лицо, которое подлежит регистрации в Торгово-промышленной палате Нидерландских Антильских о-ов; характеризуется она таким образом:

- для учреждения не требуется оплата какого-либо уставного капитала;
- как минимум один директор должен быть резидентом Нидерландских Антильских о-ов;
- директора не вправе участвовать в прибыли компании;
- компания ведет бухгалтерский учет, который не требует проверки аудитором при ежегодных отчетах.
- Stichting вправе переместить свой юридический адрес из Нидерландских Антильских о-ов в другие юрисдикции.

Торговые и трастовые компании, учрежденные на Нидерландских Антильских о-вах, обязаны уплачивать налоги со всех своих всемирных доходов по ставке от 24 до 44% в зависимости от суммы прибыли. Такие компании также подпадают под муниципальные налоги на островах. Исключение составляют офшорные компании NABV (закрытые компании Нидерландских Антильских о-ов), которые могут получить освобождение от налогов до 90% своей прибыли.

Инвестиционные и холдинговые компании платят налог по ставке от 2,4 до 3% в зависимости от суммы прибыли. Холдинговые компании, владеющие недвижимостью за рубежом, освобождены от налогообложения на Нидерландских Антильских о-вах.

Проценты, выплачиваемые по кредитам или ссудам банкам (или иным лицензированным финансовым учреждениям), освобождаются от налогообложения у источника.

Дивиденды от инвестирования в ценные бумаги (акции, облигации и другие бумаги) подлежат льготному налогообложению: с прибыли, извлеченной от операций с ценными бумагами, взимают налог по ставке от 2,4 до 3%.

Прирост капитала, полученный в результате увеличения стоимости акций компании или их отчуждения, налогообложению на Нидерландских Антильских о-вах не подлежит.

Голландские холдинговые компании, имеющие долевое участие в капитале офшорных предприятий, учрежденных на Нидерландских Антильских

о-вах, освобождаются от уплаты любых налогов на доход от офшорных компаний (включая налоги на дивиденды, прирост капитала и на продажу акций).

Акционеры-нерезиденты офшорных предприятий, учрежденных на Нидерландских Антильских о-вах, освобождены от налогов на прибыль по дивидендам, процентам, от продажи или дарения акций и иного имущества. Эти льготы не распространяются на закрытые компании с ограниченной ответственностью, зарегистрированные на Арубе (V.V.).

На о-ве Курасао создана свободная экономическая зона, где ставка налога на прибыль составляет лишь 2%. Однако чтобы зарегистрировать компанию в этой зоне, необходимо получить разрешение местных властей, исходящих из соображений пользы, которую принесет та или иная компания экономическому развитию Нидерландских Антильских о-ов.

Офшорные компании не подпадают под валютный контроль на Нидерландских Антильских о-вах.

Нидерландские Антильские о-ва следуют трем соглашениям об избежании двойного налогообложения — с Нидерландами, Норвегией и США. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Нидерландские Антильские о-ва с нетерпением ждут начала переговоров с Ямайкой по заключению соглашения об избежании двойного налогообложения.

Согласно сообщению в Caribbean Net News, министр финансов Нидерландских Антильских о-вов Алекс Розариа недавно отправил дипломатическую ноту органам власти Ямайки, в которой выразил желание начать переговоры по проекту соглашения о налогообложении.

«Ямайка является одной из самых крупных экономик Карибского региона. Нидерландские Антильские о-ва являются одним из наиболее солидных международных финансовых центров в мире. Я думаю, что вместе мы сможем построить обоюдовыгодные отношения, которые будут основаны на наших общих ценностях и будут направлены на наши общие устремления», — процитировала газета слова Розариа.

Нидерландские Антильские о-ва в течение последних лет стремились уйти от соглашений об избежании двойного налогообложения, из-за чего многие соглашения с ведущими странами мира стали недействительными. Однако Розариа вновь доказал, что юрисдикция проводит политику «связанного обязательства соседа» в Карибском регионе.

Нидерландские Антильские о-ва в настоящий момент ведут переговоры с правительствами Барбадоса и Тринидад и Тобаго по созданию соглашения об избежании двойного налогообложения, в то время как подобные соглашения со скандинавскими странами должны вступить в силу в фев. Законодательные органы страны также согласились ввести в действие двустороннее соглашение об обмене информацией в сфере налогообложения с Соединенными Штатами.

Нидерландские Антильские о-ва также собираются усилить свои связи с Сообществом Карибского региона, которое сейчас находится в процес-

се создания единого рынка Карибского региона, после составления в прошлом году официального запроса стать его ассоциированным членом. Off-shore.SU, 9.1.2007г.

## Нидерланды

### Иноинвестиции

**В** 2007г. Нидерланды сохранили свое положение в качестве крупного инвестора и одновременно получателя иностранного капитала. Согласно оценкам компаний, работающих на рынке продукции обрабатывающей промышленности, объем инвестиций в этот сектор вырос в 2007г. на 10% по сравнению с 2006г. Это соответствует общей позитивной ситуации в отрасли. Уже полтора года уровень доверия со стороны производителей отрасли остается высоким.

Энергетические и водоснабженческие компании также ожидают значительный приток капитала по итогам 2007г.

Сектор нефтепереработки пережил в 2007г. бум инвестиционной активности. Инвестиции в нефтепереработку возросли на 57% по сравнению с 2006г. При этом уровень инвестирования в добычу полезных ископаемых снизился за год на 45% после наиболее успешного 2006г. Также на 4% сократился приток инвестиций в производство химической продукции.

По данным Центрального банка Нидерландов в 2007г. существенно возросла активность иностранных предприятий на территории страны. Во II кв. 2007г. в экономику страны был вложен рекордный объем средств — 18 млрд. евро. Приток капитала происходил по причине слияний, поглощений и других сделок с участием голландских компаний. В качестве примера таких операций можно привести сделку между «Евронекст» и «Нью-Йоркской фондовой биржей», а также «Радамко Юэроп» и ее французским подразделением «Юнибэйл». Приток прямых инвестиций был равен 6 млрд. евро и преимущественно состоял из суммы вложений головных компаний в свои голландские дочерние предприятия.

Удобное географическое расположение Нидерландов, развитая деловая и транспортная инфраструктура, привлекательное инвестиционное законодательство, поддержка приходящего в страну иностранного малого и среднего бизнеса — все это в совокупности определяет высокую степень привлекательности голландского инвестиционного климата. Страны Евросоюза являются основными инвесторами в экономику Нидерландов — на них приходится более 60% иностранных капвложений. За пределами ЕС крупные инвестиции в голландскую экономику осуществляют Швейцария, США, Япония, а также растущие экономики Китая, Индии и Малайзии.

В 2007г. продолжил расти объем инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы на территории Нидерландов.

Притом, что наблюдался рекордный приток голландских инвестиций в Нидерланды, в отчетном периоде сами голландские предприятия имели негативное сальдо по инвестированию за рубежом. Это связано с продажей компанией «Филипс» своей доли в тайваньской «Тсмс» и перераспределении части акций компании «Ройал Датч Шелл» в

проекте «Сахалин 2» в России в пользу ОАО «Газпром».

Страны Евросоюза (особенно Великобритания и Германия), а также США представляют наиболее важные рынки, куда направляются голландские прямые инвестиции. На их долю приходится свыше 70% общего объема прямых зарубежных инвестиций Нидерландов. Растет объем инвестиций в Россию и страны Восточной Европы.

### Инофирма

**К**орпоративное и налоговое законодательство Королевства, на протяжении веков оказывавшее значительное влияние на развитие права других государств, претерпевает в наст.вр. ряд изменений, но несколько законопроектов, принятых в конце 2007г. и которые могут заинтересовать нашего читателя, все еще ожидают ратификации. Поэтому мы постараемся рассказать об этих новшествах, применительно к предприятиям ныне существующих организационно-правовых форм, и рекомендуем всем заинтересованным читателям следить за развитием событий.

Итак, к нидерландским предприятиям, в учреждении которых могут участвовать как физические, так и юридические лица, относятся: Besloten Vennootschap (BV) — закрытая компания с ограниченной ответственностью; Naamloze Vennootschap (NV) — открытая компания с ограниченной ответственностью; Vereniging — ассоциация; Stichting — трастовая компания.

К предприятиям, в учреждении и управлении которыми вправе участвовать только физические лица, относятся: Freelancer — частный предприниматель; Vennootschap- партнерство.

Besloten Vennootschap — BV (закрытая компания с ограниченной ответственностью) может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом любой резидентности. Все будущие директора и акционеры компании обязаны получить сертификат одобрения из министерства юстиции Нидерландов, после чего нотариус должен совершить все необходимые формальности для регистрации компании. Данные о директорах и акционерах фигурируют в нотариальном акте об учреждении компании, и эта информация открыта для заинтересованных третьих лиц.

BV вправе иметь несколько зарегистрированных названий для работы и характеризуется таким образом:

- минимальный капитал компании — 18 000 евро. В дальнейшем уставный капитал может быть увеличен только до суммы, превышающей начальный капитал максимум в 5 раз. Одно из вышеназванных изменений в законодательстве предусматривает в скором времени возможность учреждения такого предприятия с минимальным капиталом в 1 евро;

- как минимум 25% капитала оплачивается на момент регистрации. Если капитал оплачивают не денежными активами, то для оценки вносимого имущества или услуг потребуется привлечь независимого эксперта в Нидерландах. После вступления нового законодательства в силу, оба этих положения будут отменены;

- разрешен выпуск только именных акций, которые не могут свободно передаваться третьим лицам без предварительного нотариального оформления. Изменения в законодательстве предусма-

тривают в скором времени возможность выпуска акций без права голоса, а также свободной передачи акций по желанию акционера. Это, однако, должно быть специально оговорено в учредительном договоре предприятия;

- сертификаты акций не выписываются, а учет акционеров происходит в виде регистра акционеров, который ведут директора;

- регистр акций должен храниться в офисе компании;

- если в компании только один акционер, то он вправе быть и единственным директором;

- если число акционеров компании больше, чем один, то компанией управляет Совет директоров. Учредительный договор может предусматривать разнообразные отношения Совета и отдельных директоров в управлении предприятием. Например, предусматривать обязательность двойной подписи для различных видов ограниченных доверенностей, которые Совет может выписывать отдельному директору, или запрет члену Совета принимать участие в управлении компанией в случаях, когда та или иная хозяйственная операция затрагивает интересы этого директора и т.п.;

- назначает и увольняет директоров общее собрание акционеров компании. Изменения в законодательстве позволяют каждому акционеру при желании назначать и увольнять своего директора;

- секретарь в компании не требуется;

- если число работников компании более 100 или ее капитал превышает 13 000 000 евро, то такая компания обязана сформировать наблюдательный Совет;

- если оборот компании превышает 7 000 000 евро или баланс показывает прибыль более 35 000 000 евро, то компания обязана проходить проверку у независимого аудитора и отчеты компании должны публиковаться в Нидерландах.

Naamloze Vennootschap (NV) — это открытая компания с ограниченной ответственностью, которая отличается от закрытой только тем, что минимальный капитал компании составляет 45 000 евро, а также тем, что в компании разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя, которые могут свободно передаваться третьим лицам без предварительного нотариального оформления.

Vereniging (ассоциация) создается, как правило, для объединения по политическим, благотворительным или иным некоммерческим целям. Ассоциации являются юридическими лицами и вправе заниматься хозяйственной деятельностью, извлекая прибыль на уставные цели, однако прибыль нельзя распределять среди членов ассоциации. В Нидерландах существуют два типа ассоциаций — с полными и с ограниченными правами, которые различаются порядком регистрации, а также мерой ответственности управляющих.

Stichting (трастовая компания) — это некоммерческое юридическое лицо, в котором нет акционеров или членов, и, в зависимости от конкретной цели создания, каждая такая компания имеет строго определенный уставными документами порядок распределения прибыли.

Freelancer (частный предприниматель) несет неограниченную ответственность по долгам и обязательствам своего бизнеса. Частный предприниматель может управлять делом и сам, и нанять управляющего, а также иных служащих для рабо-

ты. С точки зрения налогообложения весь доход частного предпринимателя считается его личным доходом и подлежит налогообложению по ставкам подоходного налога с физических лиц в Нидерландах.

Т.к. законодательство о партнерствах будет существенно изменено в ближайшем будущем, мы вкратце расскажем о ныне действующих предприятиях этой организационно-правовой формы.

Действующим законодательством различается три вида партнерств. В партнерстве с неограниченной ответственностью предполагается наличие как минимум одного генерального партнера с неограниченной ответственностью и одного или более партнеров с ограниченной ответственностью. Каждый из генеральных партнеров рассматривается для налогообложения как частный предприниматель. Напротив, партнерство с ограниченной ответственностью предполагает наличие активных и пассивных партнеров, которые несут ограниченную ответственность по долгам и обязательствам партнерства в Нидерландах. Как правило, активные партнеры управляют предприятием и несут большую часть ответственности по долгам, а пассивные — только участвуют в финансировании и несут обязательства лишь в пределах инвестируемых в предприятие средств. Наконец, профессиональное партнерство создается для объединения юристов, аудиторов, врачей и т.п., а каждый из партнеров рассматривается для налогообложения как частный предприниматель.

После вступления в силу нового законодательства все эти партнерства будут упразднены и будут узаконены следующие три вида партнерств, в которые все ныне действующие предприятия этой организационно-правовой формы будут вынуждены должным образом оформиться:

- Закрытое партнерство без образования юридического лица и без необходимости регистрации в Торговом Регистре (Silent Partnership), регулируемое рамками учредительного договора. Ведение бизнеса не предполагает какого-либо официального названия предприятия, управление которым делегируется одному из партнеров. Долги такого предприятия делятся между всеми участниками пропорционально процентам их долей в предприятии. Каждый из партнеров рассматривается для налогообложения как частный предприниматель;

- Открытое партнерство без образования юридического лица (Public partnership without legal personality — OV) предполагает наличие партнеров, которые несут равноправную неограниченную ответственность всем своим имуществом по долгам и обязательствам такого предприятия в Нидерландах. Все имущество такого предприятия считается личным имуществом партнеров, а само партнерство не вправе владеть от своего имени движимым или недвижимым имуществом. Такое партнерство также не вправе вступать в хозяйственные отношения без согласия всех партнеров. Каждый из партнеров рассматривается для налогообложения как частный предприниматель;

- Открытое партнерство с образованием юридического лица (Public partnership with legal personality — OVR) ограниченной ответственностью, как и обычная компания, должно быть оформлено посредством нотариального акта и предполагает наличие активных и пассивных партнеров, кото-

рые несут ограниченную ответственность по долгам и обязательствам партнерства в Нидерландах. Как правило, активные партнеры управляют предприятием и несут большую часть ответственности по долгам, а пассивные — только участвуют в финансировании и несут обязательства лишь в пределах инвестируемых в предприятие средств. Такое партнерство вправе от своего лица вступать в хозяйственные отношения без согласия всех партнеров. Само партнерство вправе владеть от своего имени движимым или недвижимым имуществом.

Все предприятия (за указанным выше исключением) подлежат в Нидерландах регистрации в торговых и коммерческих регистрах и подпадают под требование периодически отчитываться о результатах своей хозяйственной деятельности.

Еще одним новшеством, ожидающим ратификации и вступления в силу в 2008г., является изменение в ставках корпоративного налогообложения. Все компании, ассоциации и партнерства с образованием юридического лица будут платить налог на прибыль по следующим ставкам: 20% на налогооблагаемую прибыль, составляющую не свыше 40 000 евро; 23% на налогооблагаемую прибыль от 40 001 до 200 000 евро; 25,5% на налогооблагаемую прибыль свыше 200 000 евро.

Ставка налога на добавленную стоимость для большинства товаров и услуг в Нидерландах равна 19%.

Нидерланды подписали соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Аргентина, Армения, Бангладеш, Беларусь, Бельгия, Болгария, Босния-Герцеговина, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Вьетнам, Германия, Греция, Грузия, Дания, Египет, Замбия, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Китай, Корея, Кувейт, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Малави, Малайзия, Мальта, Марокко, Мексика, Молдавия, Монголия, Нигерия, Нидерландские Антильские острова, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сербия, Сингапур, Словакия, Суринам, США, Таиланд, Тайвань, Тунис, Турция, Узбекистан, Украина, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Эстония, Южно-Африканская Республика, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Компания Wilmington Trust Corporation сообщила о расширении бизнеса своего подразделения Corporate Client Services (CCS) в Европе посредством создания Wilmington Trust SP Services (Amsterdam) BV.

Новая компания будет оказывать специализированные услуги доверительного управления и администрирования для компаний в Нидерландах — стране, которая является одной из первостепенных правовых и налоговых юрисдикций Европы для корпоративного бизнеса, включая транзакции с коллатерализованными долговыми обязательствами (CDO), обеспеченную активами секьюритизацию и услуги холдинговой компании. Услуги Wilmington Trust в Нидерландах будут оказываться через альянс с компанией ANT-Trust, которая является независимым поставщиком услуг доверитель-

ного управления и администрирования для компаний.

«За последние несколько лет мы расширили бизнес своего подразделения Corporate Client Services в Европе», — сказал Тед Т. Секала (Ted T. Cecala), председатель совета директоров и главный исполнительный директор Wilmington Trust. — «Создание компании в Нидерландах — это очередной логичный шаг в реализации нашей стратегии.

Наше новое предложение призвано поддержать поступательное движение CCS и способствовать дальнейшему укреплению источников дохода».

Wilmington Trust неуклонно расширяет бизнес своего подразделения CCS в Европе, начиная с 2002г., когда был приобретен лондонский поставщик услуг управления объектами (entity management services). В последнее время Wilmington Trust закрепила свое присутствие в других ведущих европейских юрисдикциях, включая Дублин (Ирландия), Франкфурт (Германия) и Люксембург. Компания также предлагает услуги в ключевых юрисдикциях в США и Карибском регионе.

«Wilmington Trust SP Services (Amsterdam) BV расширяет наш охват, включая в него другие важные финансовые центры Европы», — говорит Кристоф Шредер (Christophe Schroeder), лондонский управляющий директор и глава подразделения CCS компании Wilmington Trust в Европе. — «Создание структуры в Нидерландах было одним из наших приоритетов. Оно еще больше усиливает наше предложение услуг в Европе».

Компания ANT-Trust, зарегистрированная в 1897г., предлагает услуги различным корпоративным клиентам, включая холдинговые компании, компании, занимающиеся финансированием, лицензированием и рентные компании, а также компании, специализирующиеся на инвестициях в недвижимость, и др. Она имеет офисы за пределами Нидерландов на Арубе, в Бельгии, на Кюрасао, в Люксембурге и на Британских Виргинских островах.

«Как корпоративная юрисдикция Нидерланды имеют продолжительную историю в области международной торговли и финансов в сочетании с современной правовой и налоговой инфраструктурой», — сказал Леон Лутц (Leon Lutz), главный исполнительный директор ANT-Trust. — «Для клиентов наша страна также обладает преимуществом стратегического положения в центре Европы. Мы рады созданию этого нового альянса с Wilmington Trust».

Подразделение CCS компании Wilmington Trust является ведущим поставщиком институциональных услуг доверительного управления, агентских услуг, услуг администрирования и управления активами для клиентов во всем мире. Предлагаемые им услуги управления объектами помогают клиентам устанавливать и поддерживать правосубъектность в выигранных юрисдикциях. Услуги CCS, связанные с рынками капиталов, касаются обеспеченной активами секьюритизации и других специализированных структур финансирования. Услуги, связанные с пенсионным обеспечением, включают трастовые, кастодиальные и другие административные услуги по планам пенсионного и льготного обеспечения сотрудников компаний. Услуги управления активами помогают институциональным клиентам в управлении наличностью и решении других задач краткосрочного инвестирования.

Wilmington Trust не участвует в большей части корпоративных мероприятий, связанных с финансированием, андеррайтингом ценных бумаг или определенными видами консалтинга, что позволяет ей оказывать бесконфликтные услуги, необходимые для многих корпоративных клиентов.

Wilmington Trust Corporation является холдинговой компанией, специализирующейся на предоставлении финансовых услуг. Она оказывает региональные банковские (Regional Banking) услуги во всем среднеатлантическом регионе, консалтинговые услуги по управлению благосостоянием (Wealth Advisory Services) для очень состоятельных клиентов в 36 странах, а также услуги для корпоративных клиентов (Corporate Client Services) в 86 странах. Ее стопроцентный дочерний банк Wilmington Trust Company был основан в 1903г. и является одним из крупнейших поставщиков услуг индивидуального траста в Соединенных Штатах и ведущим розничным и коммерческим банком в Делавэре. Wilmington Trust Corporation и ее дочерние компании имеют офисы в Аризоне, Калифорнии, Коннектикуте, Делавэре, Флориде, Джорджии, Мериленде, Массачусетсе, Миннесоте, Неваде, Нью-Джерси, Нью-Йорке, Пенсильвании, Южной Каролине, Вермонте, на о-вах Кайман, Нормандских островах, в Лондоне, Дублине, Франкфурте, Люксембурге и Амстердаме.

На рынке ценных бумаг для коллатерализованных долговых обязательств (CDO) Wilmington Trust предоставляет административные услуги и выступает в роли администратора доверительного управления, кастодиального администратора, платежного агента и/или коллатерального администратора. Компания оказывает поддержку держателям CDO-нот и управляющим активами посредством внедрения рычагов оперативного управления и обеспечения отчетности по соблюдению требований, обозначенных в регулирующих документах по CDO. Wilmington Trust (wilmingtontrust.com) не занимается эмиссией или андеррайтингом CDO, не устанавливает цен и стоимости CDO-активов или обязательств, не занимает позиции по CDO и не предоставляет кредитов сторонам, участвующим в трансакциях с CDO. Interfax, 20.5.2008г.

— Правительство Нидерландов пообещало ввести налоговые льготы на миллиарды евро в попытке стимулировать экономику и восстановить свои рейтинги популярности. Пакет налоговых льгот на EUR4,8 млрд. предусматривает сокращение ставки корпоративного налога с 31,5% до 29,6% в 2006г. В 2007г. ставка налога снизится до 29,1%. А с янв. следующего года правительство отменит налог на перевод капитала, чтобы помочь финансовому росту компаний.

Кроме того, правительство снизит налоговое бремя семей среднего класса с детьми, потому что их покупательская способность резко снизилась в последние годы из-за экономического спада в 2003г.

Среди других мер, направленных на повышение дохода физических лиц, можно отметить повышение нескольких налоговых кредитов и снижение на 0,5% ежемесячных вкладов на пособия по безработице. Правительство также остановит рост акцизного сбора на дизельное топливо, и в 2006г. ставки останутся на уровне 2005г. Offshore.SU, 22.9.2005г.

— Министр финансов Нидерландов Йоп Вийн внес на рассмотрение парламента предложения о

сокращении корпоративного налога и внесении других положительных изменений с целью привлечь инвесторов в Нидерланды.

Министр сказал: «Если Нидерланды смогут остаться в списке инвесторов, это будет хорошо для потенциального роста нашей экономики». С 1 янв. 2007г. базовая ставка корпоративного налога будет сокращена на первые EUR41,000 прибыли до 20% по сравнению с нынешним уровнем 27%, а главная ставка с 31,5% до 26,9%. Владельцы маленьких и средних предприятий получают по крайней мере 5% льготу.

Также поступило предложение сократить ставку налога на прибыль, полученную от деятельности, связанной с межфирменным финансированием и финансовым менеджментом, до 10% и подтвердить отмену налога на капитал в 0,55% на выпуск акционерного капитала.

Ожидая, пока Европейский суд подтвердит решение по льготам на международные убытки Marks & Spencer, правительство предлагает ввести льготу на убытки, понесенные в других государствах-членах.

Общий пакет налоговых льгот должен быть нейтральным в плане прибыли, они будут финансироваться за счет сокращения срока переноса убытков на ранний период с трех лет до одного года, ограничения на перенос убытков на будущий период, отмены временных вычетов на убытки и ограничения амортизации на недвижимость сроком, когда стоимость имущества станет ниже действительной рыночной стоимости. Offshore.SU, 11.5.2005г.

## Новая Зеландия

### Инофирма

В законодательстве о компаниях Новой Зеландии предусмотрено учреждение предприятий таких организационно-правовых форм, как: Sole Trader — частный предприниматель; Partnership — партнерство; Limited Liability Company — закрытая компания с ограниченной ответственностью; Public Company — открытое акционерное общество; Overseas Company — филиал иностранной компании; Trust — траст.

Наиболее простая юридическая форма ведения бизнеса в Новой Зеландии — это частный предприниматель (Sole Trader), который может работать сам или нанимать персонал, но предприниматель неограниченно отвечает всем своим имуществом по долгам и обязательствам своего бизнеса. Бизнес-название частного предпринимателя не подлежит официальной регистрации и не охраняется законом.

Частный предприниматель платит 39% с каждого долл. прибыли в своем предприятии.

Партнерство (Partnership) не относится в Новой Зеландии к юридическим лицам и отношения членов партнерства (двух или более) определяются учредительным договором между партнерами, которые в ряде случаев также могут отвечать всем своим имуществом по долгам и обязательствам партнерства. Новозеландское партнерство можно назвать предприятием, объединяющим двух или более частных предпринимателей.

Все партнерства подлежат налогообложению по ставке в 33% на прибыль.

Закрытую компанию с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company) может учредить один акционер (максимальное число акционеров – 25) и управлять ею в праве единственный директор. Для учреждения не требуется оплаты какого-либо уставного капитала. Компанию называют иногда Registered Company или Incorporated Company, т.к. эта форма предпринимательской деятельности подлежит регистрации в New Zealand Ministry of Economic Development, после чего название компании не может быть использовано третьими лицами в своих интересах. При этом компания вправе быть зарегистрированной под одним названием, но работать под другим, если в бланках, визитках и иной деловой атрибутике второе название также отражено.

Компания обязана иметь фактический юридический адрес (почтовый ящик не разрешен). Вся деловая документация должна храниться в зарегистрированном офисе компании.

Компания с ограниченной ответственностью вправе выбрать для себя одну из следующих опций регистрации для налогообложения: Qualifying Company (QC); Loss Attributing Qualifying Company (LAQC).

Qualifying Company (QC) – это компания, хозяйственные расходы которой относят на счет самой компании и где налоги платят до распределения дивидендов акционерам.

Loss Attributing Qualifying Company (LAQC) – это компания, где хозяйственные расходы относят на счет самих акционеров, которые, в свою очередь, платят свои подоходные налоги после того, как компания распределит дивиденды. Эта форма регистрации наиболее распространена в Новой Зеландии.

Вне зависимости от выбранной опции все компании с ограниченной ответственностью подлежат налогообложению прибыли по ставке, равной 33%.

Если более 20% акционеров или большинство директоров компании – нерезиденты Новой Зеландии, то компания обязана сдавать ежегодный аудиторский отчет наряду с ежегодным информационным отчетом (annual return), который подписывается директорами компании и содержит информацию о текущем составе директоров и акционеров.

Открытое акционерное общество (Public Company) в отличие от компании с ограниченной ответственностью учреждают минимум 7 акционеров (максимальное число акционеров не ограничено), а управляет обществом Совет директоров.

Все открытые акционерные общества подлежат налогообложению прибыли по ставке в 33%. С дивидендов иностранных акционеров взимают налог у источника в Новой Зеландии по ставке, равной 15%, если иное не предусмотрено соглашениями об избежании двойного налогообложения. Налог на прирост капитала в Новой Зеландии не удерживают.

Иностранные компании вправе организовать здесь свои филиалы посредством регистрации, так называемой Overseas Company. По сути, Overseas Company мало чем отличается от компании с ограниченной ответственностью, но филиалы иностранных компаний платят налог с прибыли по ставке, равной 38%.

Траст (Trust) не является в Новой Зеландии самостоятельным юридическим лицом, и новозеландские законы различают следующие 3 вида тра-

стов: Qualifying trust – квалифицированный траст; Foreign trust – иностранный траст; Non-qualifying trust – неквалифицированный траст.

В общем случае под термином «квалифицированный траст» подразумевают траст, в котором и учредители, и управляющие – резиденты Новой Зеландии.

Под иностранным понимают траст, в котором учредитель не является резидентом Новой Зеландии.

Неквалифицированный траст не соответствует ни определению квалифицированного траста, ни определению иностранного траста. Трастовое законодательство Новой Зеландии базируется на нормативных актах, принятых в разное время, и их специфика такова, что на практике проявляется форма отношений, подпадающая под понятие «неквалифицированный траст». Чтобы не вводить читателя в заблуждение, не будем подробно описывать коллизии новозеландского права по этому вопросу.

Принципиальная особенность, вытекающая из различий упомянутых выше форм трастов, касается налогообложения доходов, распределяемых трастами между своими учредителями. Эта особенность заключается в том, что если Foreign Trust (иностранный траст) выплачивает доход нерезиденту Новой Зеландии, то такой доход не будет здесь подлежать налогообложению при условии, что источник дохода находится за пределами Новой Зеландии. Аналогично – управляющий трастом также не будет подлежать налогообложению в Новой Зеландии, если источник дохода находится за пределами этой страны.

Другая важная особенность иностранного траста состоит в том, что он подпадает под действия соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанных Новой Зеландией. Как следствие, хотя иностранный траст не обязан отчитываться в Новой Зеландии о своих доходах за пределами страны, но налоговые службы вправе получить интересующую их информацию, если на т.е. соответствующий международный запрос в отношении доходов, переводимых иностранным получателям. Однако если иностранный траст назначит еще одного управляющего-нерезидента Новой Зеландии (траст вправе иметь несколько управляющих), то к нему никакие обращения налоговых служб этой страны относиться не могут.

В соответствии с законом, если офшорная компания (независимо от страны своей регистрации) учреждает в Новой Зеландии иностранный траст и при этом новозеландская компания становится управляющей, то прибыль такой управляющей компании не будет облагаться налогами в Новой Зеландии при соблюдении следующих условий:

- офшорная компания-учредитель не ведет коммерческой деятельности в Новой Зеландии;
- центр управления и контроля над деятельностью офшорной компании находится за пределами Новой Зеландии;
- подписание контрактов и выписка счетов осуществляют за пределами Новой Зеландии;
- весь доход от торговой деятельности поступает на счета новозеландской управляющей компании;
- новозеландская управляющая компания получает комиссионные за трастовое управление делами офшорной компании-учредителя.

На практике эта схема работает следующим образом: новозеландская компания вступает в трастовое соглашение с офшорной компанией о том, что офшорная компания поручает, а новозеландская соглашается как номинальная осуществлять торговую деятельность от имени и по поручению офшорной компании-учредителя.

Размер комиссионных управляющей компании должен быть не менее 5-10% от прибыли, но закон предусматривает, что это могут быть не только проценты, но и компенсация в виде выплаты управляющему с той или иной периодичностью. Эти суммы выплат и будут составлять налогооблагаемую базу самой новозеландской компании по обычной ставке, равной 33%.

Владельцами обеих сторон – офшорной компании и компании Новой Зеландии – могут быть одни и те же лица. На практике, однако, важно учесть, что такая связь приведет к действию правила «длинной руки», когда налоговая служба страны может посчитать, что центр управления и контроля над всей схемой находится в Новой Зеландии, и требовать уплаты обычных налогов.

Новая Зеландия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Индия, Индонезия, Ирландия, Канада, Китай, Малайзия, Нидерланды, Норвегия, Сингапур, США, Фиджи, Филиппины, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Правительство Новой Зеландии в середине июня 2006г. представит на консультацию «смелые» предложения по реформе налогообложения предприятий, заявили во вторник министр финансов Майкл Куллен и министр по государственным сборам Питер Данн.

По мнению министров, пересмотреть налогообложение предприятий необходимо, чтобы стимулировать рост производительности и повысить конкурентоспособность Новой Зеландии на фоне Австралии. «Хотя мы еще не определили масштаб проверки, мы предусматриваем некоторые очень смелые меры. Речь не идет о том, чтобы просто подправить налоговые правила», – сказали министры в совместном заявлении.

«Важно повысить производительность труда и капиталоотдачу, чтобы повысить ставку роста в Новой Зеландии и вернуть страну в I пол. списка членов ОЭСР с высоким доходом на душу населения», – добавил Куллен.

Хотя Данн отметил, что замедление экономики усложняет налоговую реформу, он подчеркнул, что необходимо сохранить конкурентоспособность на фоне Австралии, крупнейшего торгового партнера Новой Зеландии, требует, чтобы проверка принципов налогообложения была «всеобщей и своевременной». [Offshore.SU](http://Offshore.SU), 21.12.2005г.

– Налоговое управление Новой Зеландии начало новый этап борьбы с иностранными компаниями, работающими в стране, в попытке снизить растущее количество незаконных налоговых схем. Заместитель комиссара Налогового управления Робин Оливер сказал в интервью *New Zealand Herald*, что управление уже провело обсуждения с некоторыми иностранными компаниями, в частности австралийскими, с целью напомнить им об обяза-

тельствах перед налоговой системой Новой Зеландии. «Мы хотим сказать корпоративному сектору, что будем пытаться сохранить наше налогообложение», – отметил Оливер.

Оливер также добавил, что Налоговое управление все больше беспокоит то, как иностранные компании могут «неожиданно превратить» доход, полученный в Новой Зеландии, в иностранный доход, используя нематериальные активы и иностранные дочерние предприятия.

В ходе кампании Налоговое управление наверняка прибегнет к налоговым проверкам, а, возможно, внесет изменения в законодательство. Действительно, правительство Новой Зеландии включило этот вопрос в повестку дня, а министр финансов Майкл Куллен предложил закрыть лазейку, чтобы австралийские группы компаний не нарушали внутренние налоговые правила по дивидендам и условным кредитам. «Некоторые компании, кажется, пользуются непредвиденными лазейками в правилах», – сказал Куллен.

Новые правила будут относиться к дивидендам, выплаченным после 1 апр. 2006г. с акций, выпущенных в пределах одной и той же группы компаний. [Offshore.SU](http://Offshore.SU), 4.10.2005г.

– Министр финансов Новой Зеландии Майкл Куллен сообщил в понедельник, что правительство разработает законопроект, чтобы убедиться в том, что компании, покидающие страну, будут платить новозеландские налоги на прибыль до переезда.

Куллен объяснил: «В соответствии с действующим законодательством компании могут покинуть страну, и при этом они не обязательно должны платить налог на весь доход, полученный здесь. Это несправедливо и противоречит налоговому обращению компаний, которые при ликвидации должны платить налог с большей части своего дохода».

«Вследствие изменения компании, покидающие страну, встанут в один ряд с ликвидирующимися компаниями. При отъезде будет считаться, что компания ликвидирована, а ее акционеры получили дивиденды, из которых выплачены налоги».

«Компании смогут получить кредиты по этим дивидендам, и чтобы избежать двойного налогообложения, сумма распределенной прибыли будет считаться дополнительной частью акционерного капитала, с которого должен выплачиваться налог и которую можно вернуть акционерам».

Министр финансов сообщил, что изменения вступят в силу с 21 марта. [Offshore.SU](http://Offshore.SU), 22.3.2005г.

## Норвегия

### Инофирма

Из всего разнообразия организационно-правовых форм предприятий, разрешенных для учреждения законодательством Норвегии, к наиболее популярным у иностранных инвесторов можно отнести такие, как: закрытая акционерная компания с ограниченной ответственностью; открытая акционерная компания с ограниченной ответственностью; партнерство.

Закрытая акционерная компания с ограниченной ответственностью (*Aksjeselskap*) может быть учреждена одним акционером (физическим или юридическим лицом любой резидентности) с минимальным капиталом NOK 100 000 (1 евро равен

8 норвежским кронам). Уставный капитал полностью выплачивается на момент регистрации.

Акции компании не могут свободно передаваться третьим лицам. Как минимум половине директоров компании, как и управляющему директору, полагается быть резидентами Европейского Союза.

Открытая акционерная компания с ограниченной ответственностью (Ailment Aksjeselskap) может быть учреждена одним акционером (физическим или юридическим лицом любой резидентности) с минимальным капиталом NOK 1 000 000. Уставный капитал полностью выплачивается на момент регистрации.

Максимальное число акционеров не ограничено. Как минимум половине директоров компании, как и управляющему директору, необходимо быть резидентами Европейского Союза.

Акции компании могут свободно передаваться третьим лицам. Аудиторская проверка ежегодного финансового отчета обязательна для компаний обоих видов. Отчет должен быть подан Регистратору компаний не позднее 7 месяцев по окончании отчетного года.

В Норвегии существуют 3 вида партнерств:

- KS – партнерство с ограниченной ответственностью, где как минимум 10% принадлежит генеральному партнеру, который несет неограниченную ответственность по долгам партнерства. Генеральным партнером может выступать компания с ограниченной ответственностью. Каждый из остальных партнеров должен оплатить капитал в сумме не менее NOK 20 000. Управляют предприятием генеральные партнеры;

- ANS – партнерство с неограниченной ответственностью, в котором все партнеры равноправно отвечают по его долгам и обязательствам. Управляют предприятием сами партнеры;

- DA – акционерное партнерство с неограниченной ответственностью, в котором партнеры несут неограниченную ответственность по долгам пропорционально своим долям в капитале предприятия. Управляют предприятием менеджеры, которые могут сами быть либо партнерами, либо нанятыми для управления предприятием.

Для учреждения партнерства не требуется минимально необходимого уставного капитала.

Все норвежские предприятия обязаны, согласно закону о компаниях, проводить ежегодные общие собрания.

Законы Норвегии содержат детально разработанные положения относительно приобретения иностранцами норвежских предприятий. В стране действует ряд ограничений на иностранные инвестиции. В основном это касается приобретения иностранцами акций норвежских компаний, занятых в авиаперевозках, судоходном бизнесе, финансах, страховании, рыболовстве и энергетике. Каждый иностранец, ставший владельцем от 1/3 до 2/3 действующего в стране предприятия, обязан уведомить об этом министерство торговли Норвегии. Такое требование предъявляется в случае, если:

- предприятие на момент покупки имело более 50 работников, или
- оборот с продаж предприятия составлял более NOK 50 000 000, или
- предприятие получило господдержку в NOK 5 000 000 хотя бы на один свой проект за 8 лет, предшествовавших покупке.

Налог на прибыль компании в Норвегии – 28%. Доход от прироста капитала компании включается в ее совокупный доход и облагается налогом на прибыль.

Ставка налога на дивиденды, выплачиваемые иностранным акционерам, составляет 25%, если иное не предусмотрено соглашениями об избежании двойного налогообложения. Дивиденды, полученные норвежской компанией, включаются в ее совокупный доход и облагаются налогом на прибыль по ставке, равной 25%, если иное не предусмотрено соглашениями об избежании двойного налогообложения, которые Норвегия подписала с такими странами, как: Австралия, Австрия, Азербайджан, Аргентина, Бангладеш, Барбадос, Бельгия, Бенин, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Гамбия, Германия, Греция, Дания, Египет, Замбия, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Иран, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Кения, Кипр, Китай, Берег Слоновой Кости, Латвия, Ливан, Литва, Люксембург, Малави, Малайзия, Мальта, Марокко, Мексика, Непал, Нидерландские Антиллы, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сенегал, Сьерра-Лионе, Сингапур, Словакия, Словения, США, Таиланд, Танзания, Тринидад и Тобаго, Тунис, Турция, Уганда, Фарерские о-ва, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Черногория, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Эстония, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Ямайка, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Конфедерация норвежских предприятий (ННО) изучила уровень деловой активности в различных регионах Норвегии. В конце списка оказалась Северная Норвегия – с наименее успешными компаниями и наименее привлекательными условиями для бизнеса. Каждый год ННО публикует сводку так называемого «Норвежского бизнес-первенства», в которой дается оценка успешности бизнеса и условий его ведения.

Как всегда, самыми привлекательными районами с наиболее успешными предприятиями оказались крупные города юга Норвегии. В противоположном конце списка – северные регионы страны. Крупнейший город севера Норвегии Тромсе имеет относительно неплохой рейтинг и считается привлекательным районом для развития бизнеса. Рейтинг остальных северных районов весьма низок. Самыми непривлекательными, по данным ННО, оказались Восточный и Центральный Финмарк. [www.barentsobserver.com](http://www.barentsobserver.com), 18.12.2008г.

– Промышленность Норвегии встала перед реалиями финансового кризиса. В ближайшие недели и месяцы будут полностью остановлены все запланированные проекты, заявил представитель Федерации промышленности Норвегии.

Норвежские компании рассылают пресс-релизы о снижении активности, сворачивании проектов и сокращении штатов. За прошедший ряд лет деловая активность подстегивалась не в последнюю очередь банками, предоставлявшими легкий доступ к финансированию проектов. Теперь банки вводят множество ограничений, прежде, чем подпишут финансовый договор.

Как заявил в интервью норвежской газете Dagens Næringsliv представитель Федерации промышленности Норвегии Кнут Сунде, наиболее важной мерой со стороны правительства сейчас будет обеспечение ликвидности банков, что должно вернуть норвежской промышленности источники финансирования проектов. [www.barentsobserver.com](http://www.barentsobserver.com), 25.10.2008г.

— На начало 2008г. норвежская государственная собственность на континентальном шельфе оценивается в 100 млрд. евро. С 2006г. эта цифра выросла на 5,2 млрд. евро.

Подсчеты произвела консалтинговая компания Wood Mackenzie по заказу норвежского министерства нефти и энергетики. Wood Mackenzie анализировала данные финансового фонда прямого участия государства в нефтяных операциях (SDFI).

С 2006г. портфель SDFI вырос на 5,2 млрд. евро, и главным образом за счет высоких цен на нефть и газ. Выросли и расходы на освоение шельфа. [www.barentsobserver.com](http://www.barentsobserver.com), 27.6.2008г.

— Innovation Norway — норвежская госкомпания, задачей которой является содействие промышленному развитию, инновациям и интернационализации. Компания располагает фондами, делающими инвестиции в России параллельно с норвежскими компаниями. Мы рады приветствовать Innovation Norway в качестве нового партнера BarentsObserver.com.

Innovation Norway стимулирует промышленное развитие в масштабе всей страны, выгодное и бизнесу, и государственной экономике, и содействует реализации потенциала различных регионов. В этой госкомпании работает более 700 чел. Офисы Innovation Norway имеются во всех губерниях страны и в 30 странах. Головной офис находится в Осло.

Как сообщается на сайте компании, основную группу клиентов Innovation Norway составляют малые и средние норвежские компании. Для норвежских компаний, планирующих инвестиции в России, у Innovation Norway имеются фонды соинвестирования. [www.barentsobserver.com](http://www.barentsobserver.com), 24.4.2008г.

— Две норвежские госкомпании Innovation Norway и SIVA совместно приобрели логистический центр в районе мурманского аэропорта Мурманши. Новый центр будет содействовать развитию норвежского бизнеса на Северо-Западе России, утверждают компании.

Как сообщается в пресс-релизе Innovation Norway, для этого приобретения компании создали совместное предприятие Technopark Nor AS. «Развитый центр логистики и бизнеса может предоставить норвежским компаниям-поставщикам конкурентные преимущества в сфере продаж высокотехнологичных продуктов для нефтегазовой, к примеру, промышленности Северо-Запада России», говорится в пресс-релизе.

Логистический центр площадью 50.000 кв. м располагает автомобильным, ж/д и авиагрузовым терминалом. Центр будет использоваться в сотрудничестве с местными властями и мурманской обл.ой администрацией. [www.barentsobserver.com](http://www.barentsobserver.com), 24.4.2008г.

— В конце марта 2008г. было официально объявлено о создании «АО Государственная инвестиционная компания (Statens Investeringselskap AS)». Компания получила 2,2 млрд. крон от министерств

ва промышленности и торговли Норвегии в виде т.н. собственного капитала.

Министр промышленности и торговли Д.Т.Андерсен подчеркнул, что создание компании соответствует планам правительства по выработке новых положений, способных обеспечить доступ норвежских компаний к денежным средствам. Правительство страны считает важным образование компании именно в настоящее время. Первые инвестиции можно осуществлять в этом году.

«АО Государственная инвестиционная компания», являющаяся дочерней компанией «Инновашун Норге», будет оказывать содействие фирмам и предприятиям, имеющих международный потенциал. Пользу от образованной компании смогут извлечь фирмы и предприятия, работающие по всей стране. Планируется осуществлять инвестиции в отрасли, в которых Норвегия занимает сильные позиции и где существует потенциал роста. Компания будет уделять внимание ряду направлений, таких как экология, энергетика, туризм, морской сектор. Особое внимание будет уделяться проектам в области экологии и климата. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 11.4.2008г.

— Норвежские компании Statoil и Hydro завершили объединение активов в единую компанию StatoilHydro. Об этом говорится в сообщении Hydro. Акции объединенной компании начали торговаться на фондовой бирже Осло под тикером STL. Алюминиевый и энергетический бизнес Hydro не вовлечен в сделку и сохранил самостоятельность.

Совет директоров StatoilHydro, который начнет работу сегодня, 1 окт., возглавит представитель Hydro Эйвинд Рейтон.

Заместителем Э.Рейтона станет Мэрит Арнстад. В состав СД войдут: Элизабет Григ, Грейс Рекстен Скоджен, Кьель Бьерндален, Рой Фрэнклин и Курт Анкер Нельсен, Лиллейди Бэккруд, Клаус Клаусен, Мортен Сваан, Рагнар Фритсволд и Гейр Нилсен.

Объединенная компания в 2007г. будет добывать 1,9 млн.бар. нефти в сутки, а ее запасы составят 6,3 млрд.бар. нефтяного эквивалента.

Акционеры Hydro получают 32,7% объединенной компании, обменяв одну свою акцию на 0,8622 акции новой компании, акционеры Statoil — 67,3% акций, обменяв свои акции в соотношении 1 к 1. Норвежскому государству в объединенной компании будет принадлежать 62,5%. АК&М, 1.10.2007г.

## ОАЭ

### Иноинвестиции

**П**риоритетные задачи оманского правительства по избавлению от «нефтяной зависимости» и развитию конкурентоспособной экспортно-ориентированной промышленности и туризма пока далеки от решения. По подсчетам, доля обрабатывающей промышленности в ВВП не превышает 10%. Производственные отрасли султаната концентрируются, в основном, вокруг наиболее прибыльного энергетического сектора, а широкой диверсификации противостоит в первую очередь нехватка квалифицированных работников (до сих пор основу рабочей силы в султанате составляют экспатрианты) и отсутствие интереса местных инвесторов к проектам, не приносящим быстрого обогащения. Программа подготовки националь-

ных кадров — «оманизация» — пока не дает заметных результатов. Оманцы, занимающие специально созданные для них рабочие места не проявляют особого рвения к труду.

Медленно активизируется туристический сектор, местные инвесторы не торопятся развивать слабую гостинично-развлекательную инфраструктуру страны (всего в Омане насчитывается менее 10 тыс. гостиничных номеров), в то же время оманские власти умышленно сдерживают проникновение в эту отрасль зарубежных капиталов из-за опасений вытеснения пока слабого национального бизнеса из этой сферы.

Для компенсации убытков в связи со снижением таможенных пошлин в рамках договора о едином таможенном пространстве Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) оманские власти изучают возможность введения в стране к 2010г. НДС.

В Омане 3 государственных (Центральный банк Омана, Банк жилищного кредитования, Оманский банк развития) и 6 национальных коммерческих банков, самый «молодой» из них — Банк Сохара открыт 8 мая 2007г. Учетная ставка рефинансирования — 7,4%. Филиалам иностранных банков разрешено обслуживание физических и юридических лиц.

Банки наращивают свои активы, придерживаются осторожной кредитной политики, ведут переговоры о слияниях. Центральному банку Омана уже не удастся эффективно сдерживать инфляцию — в 2006г. рост цен в среднем составил 3,8%, а в 2007г., по официальным данным — свыше 4,4%. Возможный скачок инфляции в результате объединения финансовых структур стран ССАГПЗ в 2010г. стал одной из основных причин выхода Маската из переговорного процесса по введению единой валюты Залива. Оманцы опасаются, что более крупные денежные потенциалы соседних стран давят оманскую финансовую систему и лишат правительство султаната важных инструментов управления экономикой, которая и без того подвержена опасности, опираясь на не вполне надежные доходы от энергетического сектора.

Правительство ведет активную работу по привлечению иностранных капиталовложений. В 2000г. в закон об инвестициях 1994г. внесены изменения, связанные с выполнением Оманом обязательств перед ВТО. Доля уставного капитала зарегистрированного в султанате предприятия, которая может принадлежать иностранцам либо иностранным компаниям, увеличена с 49 до 70% (минимальный размер уставного капитала составляет 400 тыс.долл.). В виде исключения допускается учреждение компаний, уставный капитал которых полностью оплачивается иностранцами. Соответствующее решение принимается советом министров по представлению министра торговли и промышленности в тех случаях, когда предприятие принимает непосредственное участие в реализации проектов, имеющих важное значение для развития национальной экономики, и его уставный капитал превышает 1,3 млн.долл.

Законодательством Омана предусмотрен ряд мер, повышающих инвестиционную привлекательность национальной экономики:

- гарантируется защита инвестиций; отсутствует контроль над валютными операциями, нет ограничений на вывоз капитала за рубеж; предоставля-

ются долгосрочные кредиты на льготных условиях — при реализации проектов стоимостью более 650 тыс.долл. под 3% годовых;

- предусмотрен льготный режим землепользования (за небольшую плату на продолжительный срок отводятся участки в промышленных зонах, а также в районах, предназначенных для развития туристической инфраструктуры);

- установлены таможенные изъятия в отношении импорта сырья и производственного оборудования, необходимых для реализации инвестиционных проектов в промышленной сфере, во всех остальных случаях импортная пошлина не превышает 5%; не взимается подоходный налог с физических лиц;

- для компаний, осуществляющих инвестиционные проекты, установлены «налоговые каникулы» продолжительностью 5 лет (с возможностью продления). В сент. 2003г. в налоговое законодательство внесены изменения, уравнивающие налоговый статус предприятий с иностранными инвестициями и компаний, полностью принадлежащих оманским гражданам. Вместо прогрессирующей шкалы введена единая ставка налога на прибыль в 12%. Необлагаемый налогом минимум прибыли — 80 тыс.долл.

Еще более благоприятный для иностранных инвесторов режим действует в пределах проектируемых зон свободной торговли (ЗСТ) в Салале и Сохаре. Зарегистрированные в ЗСТ компании смогут получить льготы: освобождение от уплаты налога на прибыль, таможенные изъятия, минимальные требования в части найма местной рабочей силы, упрощенные административные процедуры.

Все госзаказы в сфере развития инфраструктуры стоимостью 650 тыс.долл. размещаются через тендерный совет, председателем которого по должности является министр транспорта и телекоммуникаций.

Несмотря на предпринимаемые меры и объективно благоприятный инвестиционный климат, сравнительно развитую банковскую инфраструктуру, объем инвестиций растет очень медленно. Власти были вынуждены поставить перед государственными инвестиционными компаниями задачу размещать внутри страны не менее 80% капитала.

Перспективным оманцы считают развитие реэкспортной торговли с использованием морских портов султаната в качестве перевалочных баз для доставки потребительских товаров и продовольствия в Восточную Африку, Индию, страны ЮВА и Дальнего Востока. Одним из приоритетов Омана является эффективная интеграция в мировую экономику. В ВТО султанат вступил в 2000г.

Оман является членом таких международных и региональных экономических организаций, как Юнктад, МВФ, МБРР, Арабская организация промышленного развития, Арабский фонд экономического и социального развития, Арсио. В целом позитивно оценивая возможности экономической интеграции в рамках ЛАГ и ССАГПЗ, султанат старается избегать обязательств, которые могли бы помешать экономическому развитию страны. Создается впечатление, что на данном этапе наиболее перспективными и эффективными в Маскате считаются двусторонние международные договоры о свободной торговле. В прошлом году такой документ Оман подписал с США, на очереди заключенные китайско-оманского соглашения о свободной

торговле, султанат также занимает активную позицию на переговорах ССАГПЗ-ЕС по этому вопросу.

## Инофирма

Федеральный закон Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ) позволяет учреждать бизнес в разнообразных организационно-правовых формах.

Иностранцы не вправе владеть более 49% капитала в местных предприятиях, за исключением тех, что зарегистрированы в свободных экономических зонах ОАЭ, а некоторые виды хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов вообще запрещены.

С практической точки зрения для потенциального иностранного инвестора интерес может представлять организация здесь бизнеса в одной из следующих форм:

- компания с ограниченной ответственностью;
- открытая акционерная компания;
- партнерство;
- предприятие, зарегистрированное в свободной экономической зоне.

Компания с ограниченной ответственностью вправе заниматься в ОАЭ любым бизнесом, кроме банковской, страховой и инвестиционной деятельности. Учреждается она минимум двумя акционерами и характеризуется следующим образом:

- максимальное число акционеров — 50;
- минимальный уставный капитал для учреждения в большинстве Эмиратов — DHS 150 000 (USD 1 равен 3,7 дирхам). Минимальный уставный капитал компании, учреждаемой в Дубай, составляет от 300 000 до 3 000 000 дирхам;
- уставный капитал полностью оплачивается на момент регистрации;
- акции компании не могут предлагаться в открытой продаже;
- компанией вправе управлять единственный директор, но если для управления выбирают Совет директоров, то он может состоять только из физических лиц (максимум — 5), большинство которых — граждане ОАЭ. Директора не обязаны быть одновременно акционерами компании.

Открытая акционерная компания имеет право заниматься в ОАЭ любым бизнесом. Учредить такое предприятие могут минимум 10 акционеров (максимальное их число — не ограничено). Если местное или федеральное правительство ОАЭ принимает участие в компании, то число учредителей может быть уменьшено.

Минимальный уставный капитал для создания такой компании в большинстве Эмиратов составляет 10 000 000 дирхам. 25% суммы капитала полностью оплачивается на момент регистрации.

Как минимум 55% акции компании должны предлагаться к открытой продаже. Выписка каждой акции (они должны быть одинаковой номинальной стоимости от 1 до 100 дирхам) заносится в реестр акций компании.

Управляет компанией Совет директоров, насчитывающий от 3 до 15 физических лиц. Председатель Совета директоров и большинство членов Совета обязаны быть гражданами ОАЭ.

Партнерство в Объединенных Арабских Эмиратах может быть учреждено двумя и более партнерами в форме как с неограниченной ответственностью (генеральное партнерство), так с ограниченной ответственностью.

В генеральном партнерстве все партнеры несут равноправную и неограниченную ответственность по долгам своего предприятия. Название партнерства должно включать имя одного из партнеров. Управляют предприятием либо сами генеральные партнеры, либо назначенные ими менеджеры. Генеральные партнеры обязаны быть гражданами ОАЭ, а иностранцам, как правило, не разрешают участвовать в партнерстве с неограниченной ответственностью.

В партнерстве с ограниченной ответственностью (которое может учреждаться как с возможностью выпуска акций, так и без их выпуска) как минимум один из партнеров является генеральным партнером и один — ограниченным партнером. Генеральные партнеры обязаны быть гражданами ОАЭ и несут равноправную и неограниченную ответственность по долгам своего предприятия, а ограниченные партнеры (вправе быть иностранцами) ответственны по долгам предприятия в пределах только их долей в капитале предприятия. Минимальный капитал партнерства с выпуском акций составляет 500 000 дирхам и полностью оплачивается на момент регистрации. Управляют предприятием либо сами генеральные партнеры, либо назначенные ими менеджеры. Партнеры с ограниченной ответственностью не должны принимать участия в управлении предприятием.

Все без исключения предприятия обязаны получить лицензию до начала своей хозяйственной деятельности в Эмиратах, а также вести бухгалтер и ежегодно сдавать финансовую отчетность, должным образом заверенную лицензированным аудитором в этой стране.

В большинстве Эмиратов не существует федерального налогообложения предприятий, а в отношении предприятий, зарегистрированных в Дубае, действуют следующие ставки налога: 10% — на прибыль от 1 000 000 до 2 000 000 дирхам; 30% — на прибыль от 2 000 000 до 4 000 000 дирхам; 40% — на прибыль от 4 000 000 до 5 000 000 дирхам; 50% — на прибыль, превышающую 5 000 000 дирхам.

В ОАЭ также взимают налог на жилье по ставке, равной 5%, налог на коммерческую недвижимость — 10%, налог на услуги отелей — 5% и на развлекательную деятельность — 5%.

В Объединенных Арабских Эмиратах действуют свободные экономические зоны (СЭЗ), из которых хорошо известны такие, как:

Ahmed Bin Rashed Free Zone, Ajamn Free Zone, Dubai Airport Free Zone, Dubai Gold and Diamond Park, Dubai Internet City, Dubai Media City, Fujairah Free Zone, Hamriyah Free Zone, Jebel Ali Free Zone, Ras Al Khaimah Free Zone, Sharjah Airport International Free Zone.

Каждая свободная экономическая зона регулируется отдельным государственным органом, который регистрирует здесь предприятия и выдает им лицензии.

Свободные экономические зоны предоставляют предприятиям с иностранными акционерами следующие преимущества по сравнению с регистрацией на остальной территории Объединенных Арабских Эмиратов:

- иностранцам разрешено 100%-ное владение предприятиями, зарегистрированными в СЭЗ;
- импорт и экспорт услуг и продукции предприятий, зарегистрированных в СЭЗ, освобождены от налогов в ОАЭ;

- предприятиям гарантирована репатриация всей прибыли и капитала;
- предприятия, зарегистрированные в СЭЗ, освобождены от корпоративных налогов на 15 лет. Законом также предусмотрена возможность пролонгировать этот режим на следующие 15 лет;
- сотрудники предприятий освобождены от всех налогов на личные доходы.

Свободные экономические зоны предлагают регистрацию юридических лиц различных видов, но в общих чертах потенциальному инвестору в предприятие одной из СЭЗ Объединенных Арабских Эмиратов надо иметь в виду следующее:

- уставный капитал предприятия варьируется от USD 15 000 до USD 250 000. Вся его сумма выплачивается на момент регистрации и депонируется в местном банке до окончания регистрационных формальностей;
- для регистрации предприятия будет требоваться от 1 до 5 акционеров – физических или юридических лиц;
- минимальное число директоров (физических или юридических лиц) варьируется в разных СЭЗ;
- административные формальности могут потребовать назначения секретаря (физическое или юридическое лицо);
- предприятие обязано поддерживать офис, который в некоторых СЭЗ разрешено занимать несколькими компаниями одновременно, – так называемый Shared Office.

Все без исключения предприятия, учреждаемые в свободных экономических зонах, обязаны получить лицензию на бизнес до начала своей хозяйственной деятельности, вид которой определяет размер платы за лицензию. Необходимо учитывать, что размер платы за одну и ту же лицензию в разных свободных экономических зонах может существенно отличаться. Так, например в СЭЗ Ras Al Khaimah установлены следующие ежегодные пошлины на лицензии:

- DHS 15 000 – за генеральную торговую лицензию (на более чем 7 различных категорий товаров);
- DHS 15 000 – за лицензию агентства по торговле недвижимостью (компания, зарегистрированная в СЭЗ, запрещено торговать недвижимостью в самих Эмиратах);
- DHS 2500 – за коммерческую торговую лицензию (до двух различных категорий товаров или до семи категорий однотипных товаров);
- DHS 2500 – за лицензию на склад или производственную деятельность;
- DHS 2000 – за лицензию консалтинговой фирмы.

Стоимость аренды офиса в среднем составит 25 000 дирхам в год, аренды 5000 кв.м. земли – 30 000 дирхам, а 200 кв.м. складских помещений – 35 000 дирхам в год.

Потенциальному учредителю предприятия в СЭЗ надо иметь в виду, что организационные затраты на регистрацию предприятия и получение лицензии (включая затраты на юридическое сопровождение) потребуют в среднем USD 15 000. Столько же будет стоить и ежегодное содержание компании в СЭЗ.

Объединенные Арабские Эмираты подписали соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Алжир, Германия, Египет, Индия, Индонезия, Иордан, Италия, Йе-

мен, Китай, Кувейт, Малайзия, Мальта, Пакистан, Польша, Румыния, Сингапур, Сирия, Судан, Турция, Финляндия, Франция, Южная Корея. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Иностранные капиталы покидают ОАЭ. В докладе Gulf Finance House отмечается, что снижение цен на нефть, падение притока иностранного капитала, спад спроса на промышленные и строительные материалы негативно скажутся на темпах экономического роста, который наблюдался в последние годы.

В документе указывается, что отток капиталовложений из Дубая достиг 7 млрд.долл., что составляет 3% ВПП. Мы полагаем, что ОАЭ сильнее остальных стран Залива пострадают от неожиданного оттока иностранных капиталов, утверждают авторы.

Из-за вывода иностранных капиталов пострадали банки и резко упала ликвидность во II кв. этого года, говорит в экономико-стратегическом обзоре Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива. Главный экономист организации Ала аль-Юсеф прогнозирует коррекцию цен на объекты недвижимости, снижение темпов роста в ближайшие два года, а также снижение инфляции.

Он не ожидает системных шоков, поскольку макроэкономическая и банковская ситуация остается стабильной, но коррекция цен на недвижимость, особенно в ОАЭ вызывает озабоченность. Русский дом, 7.11.2008г.

– Инвестиционная компания Dubai Group, управляющая более чем 40 млрд.долл. от имени правительства Дубаи, собирается создать в I пол. следующего года фонд в 1 млрд.долл. для инвестиций в акции американских компаний. Капитал нового фонда будет сформирован за счет поступлений средств из стран Персидского залива, сообщает агентство Bloomberg.

Dubai Group была создана в рамках кампании по разностороннему развитию экономики Дубаи. Капиталы компании размещены в крупнейшем египетском инвестбанке EFG-Hermes Holding SAE и в кувейтском Global Investment House KSCC. Руководство компании уже заявило, что у нее нет планов вкладывать средства в те американские компании, которые пострадали от ипотечного кризиса, – передает [www.k2kapital.com](http://www.k2kapital.com). RosInvest.Com, 18.9.2008г.

– Владельцами 13% компаний на Ближнем Востоке являются женщины. Об этом сообщает агентство Gulfnews со ссылкой на данные Всемирного банка. По мнению главы Всемирного банка Роберта Зеллика, арабские женщины при благоприятных условиях могут быть успешными предпринимательницами и влиятельными политиками. Зеллик также добавил, что нет никаких существенных отличий фирм, принадлежащих женщинам, от тех, которыми владеют мужчины, в т.ч. по размерам, объему производства и размерам инвестиций. Способы оптимизировать вклад женщин-бизнесменов в экономическое развитие региона обсуждались на конференции Arab International Women's Forum (AIWF), которая прошла в Лондоне в конце июня 2008г. Среди ее участников были представители 20 стран, в т.ч. из США, Канады, а также евро-

пейских и ближневосточных государств. Integrum, 7.7.2008г.

— Стоимость акций, приобретенных иностранными инвесторами, не являющимися гражданами ОАЭ, на прошлой неделе на дубайской финансовом рынке Dubai Financial Market (DFM) достигла Dh1,88 млрд., составляя 27,7% общего торгового оборота биржи за этот период. Стоимость акций, проданных иностранными инвесторами за тот же период, достигла Dh2,66 млрд. или 39,1% общего торгового оборота биржи. Чистые иностранные инвестиции на рынок за тот же период достигли Dh773,6 млн. Стоимость акций, приобретенных институциональными инвесторами с 29 июня по 3 июля 2008г., составила Dh1,520 млрд. или 22,3% оборота рынка. Стоимость акций, проданных институциональными инвесторами за то же период, достигла Dh1,97 млрд. или 29% общего торгового оборота фондового рынка. Gulf News, 5.7.2008г.

— За год число миллионеров в ОАЭ подскочило на 15,3%. В ежегодном обзоре, подготовленном американской инвестиционной компанией Merrill Lynch и консалтинговой фирмой Cargemini Group, говорится, что в 2006г. в Эмиратах было 68 тыс. миллионеров, а в конце прошлого года уже 79 тыс. Они владеют совокупным капиталом, превышающим 90 млрд.долл.

Число Саудовских миллионеров достигло 101 тыс.чел., а их капитал составляет 182 млрд.долл. В целом на Ближнем Востоке число людей, обладающих млн.долл., выросло на 15,6%. Объем их капиталов увеличился на 17,5%. Emirates.SU, 25.6.2008г.

— Объединенные Арабские Эмираты лидируют среди всех арабских стран по объему привлеченных инвестиций. Об этом сообщили представители местной организации, занимающиеся анализом иностранных инвестиций. Кроме ОАЭ, значительный объем инвестиций поступает в Египет, Ливан, Кувейт и Марокко. В эти арабские страны поступает 75% всех иностранных инвестиций в регионе. Общий объем иностранного инвестирования в арабские страны превысил в прошлом году 37 млрд.долл. Это рекордный показатель для региона.

Эмират Дубай и Абу-Даби являются наиболее развитыми регионами страны. Два этих эмирата формируют 80-85% всего ВВП страны. Самой доходной отраслью эмиратской экономики по-прежнему остается добыча нефти и ее переработка. Нефтяной бизнес обеспечивает около половины национального дохода ОАЭ. Торговля приносит в бюджет государства 17% средств, а строительный сектор — 12%. Банковский бизнес, связь и транспорт дают по 10% поступлений. Основные доходы в бюджет ОАЭ приносит нефтяная отрасль, однако руководство страны стремится избавиться от сырьевой зависимости. Перед страной стоит задача превратиться в крупнейший мировой центр торговли.

Зона беспошлинной торговли в Дубае, с успехом осуществляет свою деятельность. Общий оборот торговых операций, совершаемых в этой зоне, сопоставим с бюджетами некоторых государств. По объемам продаж зона беспошлинной торговли в Дубае уже вошла в тройку мировых лидеров. С целью активизировать торговлю в стране, принято решение о создании виртуальной биржи Jafza Link. По мнению руководства страны, электронная торговля позволяет компаниям сократить свои издержки и ускорить время заключения сделок. На

бирже зарегистрировано несколько тысяч компаний из различных стран. Это позволит увеличить объемы торговли на территории ОАЭ. www.rusarabbc.com, 24.5.2008г.

— ОАЭ разрешат работать иностранцам старше 60 лет. Как заявил Халиль Хури, директор департамента минтруда страны, теперь компании могут нанимать иностранных граждан в возрасте старше 60 лет на трехмесячный период, а также продлевать один раз контракт на тот же период. Работодатель обязан оформить разрешение на работу, вид на жительство, предоставить авиабилеты и медстраховку. Emirates.SU, 15.5.2008г.

— Иностранные инвесторы могут получить большую долю в компаниях ОАЭ. Как заявил журналистам член совета экономического развития Абу-Даби Хусейн ан-Нувейс, правительство ОАЭ обсуждает вопрос о повышении долевого участия иностранных инвесторов в капитале компаний. Если предлагаемые поправки будут внесены в закон о компаниях, подчеркнул он, то иностранцы смогут владеть 70% уставного капитала местных компаний вместо 49% в настоящее время. По действующему законодательству местный гражданин должен владеть контрольным пакетом — 51%. Emirates.SU, 22.4.2008г.

— 11 компаний из ОАЭ вошли в список крупнейших компаний мира по данным журнала Forbes. Emaar Properties лидирует среди компаний ОАЭ, занимая 726 место в списке, за ней на 855 месте банк Emirates Bank Group. В число других компаний вошли National Bank of Abu Dhabi National (910), Abu Dhabi Commercial Bank (1025), Dubai Islamic Bank (1055), Mashreq (1069), First Gulf Bank (1197), DP World (1225), Dubai Financial Market (1387), Union National Bank (1607) и Aldar Properties (1730). HSBC Holdings возглавляет список из 2000 крупнейших компаний мира этого года, потеснив Citigroup, занявшую 24 место.

Журнал Forbes составляет рейтинги, опираясь на совокупную оценку объема продаж, прибыли, активов и рыночной капитализации. Следом за HSBC в рейтинге идут промышленный конгломерат General Electric, Bank of America, JPMorgan Chase и ExxonMobil, — все четыре компании из США. Совокупная выручка всех 2000 мировых компаний рейтинга Global 2000 оценивается в 30 трлн.долл. (Dh110,1 трлн.), прибыль — в \$2,4 трлн.долл., активы — в 115119 трлн.долл., рыночная капитализация — в 39 трлн.долл. В этих компаниях занято 72 млн.чел. по всему миру. Хотя в рейтинге все еще доминируют американские компании, число американских фирм снизилось на 61 по сравнению с пред.г. и на 153 компании с 2004г.

Китай, Индия и Бразилия, наоборот, стремительно увеличивают число своих компаний в рейтинге. В рейтинг вошло 48 компаний из Индии в этом году против 27 компаний в 2004г. Крупнейшая неамериканская компания рейтинга Royal Dutch/Shell Group на шестом месте. В разбивке по секторам банковский сектор представлен в списке максимально высоким числом компаний — 315 компаниями. Даже среди вошедших в рейтинг индийских компаний 1/3 или 16 компаний из банковского сектора. www.rusarabbc.com, 4.4.2008г.

— Компании прямого инвестирования на Ближнем Востоке и в Северной Африке в прошлом году управляли капиталом в 16 млрд.долл., заявил один из директоров группы Азиатского венчурного жур-

нала (Asian Venture Capital Journal). Дэн Шварц, председатель и главный исполнительный директор AVCJ, сказал, что взрывной рост региона стран ССАГПЗ привлек внимание ведущих компаний прямого инвестирования из стран Ближнего Востока, Азии и других финансовых центров мира. Шварц объявил о том, что третий ежегодный форум прямых инвестиций и венчурного капитала на Ближнем Востоке состоится 20 апр. В этом трехдневном мероприятии примут участие более 300 управляющих фондами, которые обсудят вопросы, касающиеся акций, суверенных фондов и инвестиций.

По словам Шварца, объем средств под управлением на азиатском рынке в прошлом году увеличился на 14%, до 190,7 млрд.долл., причем новые фонды привлекли рекордные 50 млрд.долл. «Прямое инвестирование — это новый инструмент для региона, — сказал Шварц. — Здесь сосредоточено огромное количество семейных бизнесов, которые, хотя и называют это так, но тем не менее занимаются прямым инвестированием. Убедить глав таких семей в том, что формализованное прямое инвестирование в их интересах — непростая задача».

Муханнад Куббадж, управляющий директор по бизнес-развитию компании Gulf Capital из Абу-Даби, одного из главных спонсоров форума, сказал, что региональные правительства создают все новые привлекательные возможности для инвесторов. По его словам, правительства стран ССАГПЗ в предшествующие пять лет вложили не менее 900 млрд.долл. в регион: «В последующие пять-семь лет эти вложения вырастут до 2,4 трлн.долл. Все это говорит о том, что деятельность местных правительств является мощным катализатором для всего региона, где открываются все новые возможности для бизнеса».

Куббадж также рассказал, что в 2007г. ВВП на душу населения в регионе в среднем увеличился до 22 тыс.долл., хотя менее пяти лет назад этот показатель составлял 11 тыс.долл. В Катаре, сообщил он, ВВП на душу населения, как ожидается, составит 80 тыс.долл. — самый высокий показатель в мире. [www.rusarabbc.com](http://www.rusarabbc.com), 26.3.2008г.

— Два самых богатых в мире и наименее прозрачных суверенных фонда договорились о партнерстве и создании совместного фонда размером 2 млрд.долл. для приобретений за границей, сообщает Times. Принадлежащая государству Международная нефтяная инвестиционная компания (International Petroleum Investment Company — IPIC) Абу-Даби и Катарское инвестиционное управление (Qatar Investment Authority — QIA) дали понять, что новый фонд будет искать глобальные инвестиционные возможности в энергетическом секторе и за его пределами.

Для Абу-Даби, крупнейшего производителя нефти из семи городов-государств, образующих Объединенные Арабские Эмираты, этот шаг является сигналом о намерении продолжать инвестиционную стратегию, проявившуюся в приобретении пакета акций Citigroup стоимостью 7,5 млрд.долл. Для богатого газом Катара, владеющего пакетами акций британской розничной сети Sainsbury и Лондонской биржи, сделка тоже является признаком его готовности вкладывать нефтедоллары в новые иностранные приобретения.

«Мы будем искать любые возможности, где мы можем заработать деньги и увеличить стоимость.

Они могут оказаться где угодно — на Ближнем Востоке, в Азии, Африке, Европе и США», — заявил Хадем Аль Кубайси, управляющий директор IPIC, которая является инвестиционным инструментом правительства Абу-Даби. Однако за сделкой стоят и нужды внутреннего рынка. Катар, которому принадлежат третьи крупнейшие в мире газовые резервы, стремится поставлять в Абу-Даби топливо, нужное эмирату, чтобы удовлетворить растущий внутренний спрос на электроэнергию. Партнерство позволяет двум соседним странам расширить газовую торговлю. K2Kapital, 26.3.2008г.

— Ежедневник Economist обращает внимание на усиливающееся страновое разнообразие перечня реципиентов трансграничных капиталовложений, осуществляемых арабскими инвесторами. Весьма велика их активность в крупных городах Европы и Америки, в первую очередь в Нью-Йорке и Лондоне. В янв. 2008г. катарская компания Qatari Diar Real Estate за 959 млн. ф.ст. приобрела у Минобороны Великобритании казармы в лондонском районе Челси.

За счет огромных нефтедолларовых прибылей реализуются уникальные проекты в арабском мире, например строительство самого высокого здания в мире «Бурдж Дубай» или создание в Абу-Даби филиала парижского Лувра.

Ежедневник Economist обращает внимание на еще одну тенденцию, которая не так часто освещается СМИ, — вложение средств, полученных от продажи нефти, в экономику развивающихся стран с относительно низкими или средними доходами на душу населения.

За последние 6 лет из стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ; прежде всего из Саудовской Аравии, а также из Бахрейна, Катара, Кувейта, Омана и ОАЭ), за рубеж в виде капиталовложений поступило 700 млрд.долл. Большая часть этих средств осела в Америке и Европе, однако в связи с замедленной отдачей от вложений на этом направлении усиливается ориентация инвесторов на нетрадиционные рынки.

По данным Международного финансового института (США), на долю Азии, Ближнего и Среднего Востока в 2002-06гг. пришлось 22% всех инвестиций из стран ССАГПЗ. Значительный объем капиталовложений поступил в государства Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока, в которых процессы интеграции, приватизации и либерализации стимулировали приток капитала из арабских стран, ранее уходящего преимущественно в развитые страны.

Среди относительно новых активов, приобретенных в указанных частях Африки и Западной Азии, Economist отмечает предприятия по добыче железной руды в Мавритании (куплены Qatar Steel в нояб. 2007г. за 375 млн.долл.) и долевое участие в строительном проекте на юге Малайзии (вложения неназванного ближневосточного консорциума достигают 1,2 млрд.долл.). Строительство НПЗ в Бангладеш (стоимостью 3 млрд.долл.) должно быть профинансировано предпринимателями из Саудовской Аравии, уже имеющими активы такого же профиля в Китае, Республике Корея и на Филиппинах.

В последние годы базирующиеся в странах ССАГПЗ телекоммуникационные компании направили более 20 млрд.долл. на приобретение уча-

ствия в такого рода бизнесе в самых разных странах — от Алжира до Сингапура. Портфельные инвестиции из указанного региона превратили малоактивные фондовые рынки Каира, Касабланки и Амманна в одни из самых оживленных и способствовали их изоляции от действия дестабилизирующих факторов, оказавших негативное влияние на состояние рынков многих других стран. Цены на жилье и валютные курсы в Ливане удалось удерживать на относительно стабильном уровне благодаря размещению в местном ЦБ наличных средств, принадлежащих ряду ближневосточных государств, и скупке предпринимателями из Саудовской Аравии собственности, расположенной в приморской полосе Бейрута.

Арабские инвесторы основной упор делают на приобретение за рубежом недвижимости. Специализирующаяся на операциях в этом секторе дубайская компания Емааг участвует в соответствующих проектах общей стоимостью 65 млрд.долл. В их число входят строительство четырех курортных центров в Марокко и современных жилых комплексов в Каире, Дамаске, Хайдарабаде, Стамбуле и Карачи. Фирма Damas, являющаяся конкурентом Емааг, приступила к строительству курорта на Красном море в Египте стоимостью 16 млрд.долл.

Еще одна компания из Арабских Эмиратов «А1 Маабар готова вложить 10 млрд.долл. в реализацию плана по созданию современного пригорода Туниса. Вышеупомянутая Qatari Diag строит многоэтажные деловые комплексы в Каире и Хартуме, курорты в Сирии, Марокко и на Сейшельских овах, а также охраняемый жилой комплекс в столице Йемена Сане.

Для растущего среднего класса в древних восточных городах (например, в Дамаске или Рабате) весьма привлекательными, хотя и несколько непривычными выглядят новые жилые и деловые кварталы Дубая и некоторых других городов, выросших фактически за счет трансграничных инвестиций, ставших возможными благодаря многомиллиардной нефтедолларовой подпитке. БИКИ, 15.3.2008г.

— Бизнес-ангелы — спасители многих начинающих компаний в США и Европе. Сегодня и арабские инвесторы начинают присматриваться к прямым инвестициям в начинающие компании — в регионе создана сеть, задачей которой является соединение капитала региона и регионального предпринимательства. Многомиллионные сделки по покупке компаний составляют большую часть рынка прямых частных инвестиций на Ближнем Востоке, однако самый высокий возврат на вкладываемые инвестиции обеспечивается за счет вложений в начинающие компании. Вплоть до последнего времени предпринимателям сложно привлечь финансирование со стороны региональных инвесторов, а частным инвесторам — найти достойные объекты для инвестирования.

Арабская сеть бизнес-ангелов (ABAN) намерена одновременно решать две задачи. Эта сеть была задумана клубом Арабских молодых лидеров в рамках глобальной инициативы Клинтонна в сент. 2005г. при участии Dubai International Capital (DIC) — подразделения, занимающегося прямыми частными инвестициями корпорации Dubai Holding, которая является его основателем и основным институциональным инвестором. Впервые 2,6 млн.долл. DIC были направлены в создание уст-

ричной фермы в Иордании и производителя бумаги в Египте, причем обе компании довольно успешно развились после получения необходимого капитала. ABAN связывает между собой индивидуальных и корпоративных инвесторов, которые хотели бы инвестировать в компании на ранних стадиях. Членство в ассоциации возможно только по рекомендации. Лимит единовременных инвестиций в одну компанию — между 100 тыс.долл. и 1 млн.долл.

Валид Хана, исполнительный директор ABAN, говорит: «Целью ABAN является развитие предпринимательства и предоставление акционерного капитала, в котором нуждаются местные предприниматели». Инвестирование на таких ранних стадиях сопряжено со значительным риском, однако возможный возврат на вложенный капитал может быть значительно выше, чем в сделках прямого инвестирования или при инвестициях в активы других типов. Данные по Великобритании говорят о том, что 40% «ангельских» инвестиций приносят отрицательный возврат на инвестированный капитал, однако 10% обеспечивают прибыль в размере более 100%, правда, обычно в пяти-семилетней перспективе.

В США объем ангельских инвестиций составляет около 25 млрд.долл., по Великобритании эта цифра значительно ниже — в пределах 2 млрд.долл. По Ближнему Востоку нет даже оценочных данных, однако значительное число состоятельных лиц может означать появление большого количества потенциальных бизнес-ангелов. Спектр интересов ABAN простирается от финансирования здравоохранения до технологий, что дает основание считать, вопреки сложившемуся мнению, что на Ближнем Востоке нет недостатка в предпринимателях.

При необходимой поддержке и финансировании некоторые из них смогут стать новыми Body Shop, Microsoft или Ford Motors — нынешних гигантов, в свое время также получивших ангельские инвестиции. Кроме бизнес-ангелов и предпринимателей от подобной схемы могут выиграть и обычные люди, поскольку история бизнес-ангельства — это перечень новых рабочих мест. А это — критически необходимая для региона сфера, обуславливающая дальнейшее экономическое развитие Ближнего Востока, не говоря уже о том, что развитие бизнес-ангельства поможет подготовить почву для развития венчурного инвестирования и прямого частного инвестирования компаний, находящихся на более развитых этапах развития. www.rusarabbc.com, 4.3.2008г.

— Дубай инвестирует 20 млрд.долл. в Южную Корею. По словам главы Инвестиционной корпорации Дубая (ICD) Мохаммеда Аль Шэйбани деньги планируются вложить в ряд крупномасштабных проектов, в т.ч. в проект Сэмангам (Saemangeum), осуществляемый на севере страны в провинции North Jeolla на 40 тыс. га земли. Emirates.SU, 16.2.2008г.

— В ОАЭ насчитывается 11 тыс. предпринимательниц с капиталом 15 млрд. дирхамов. В Абу-Даби создана инвестиционная компания Aztec Properties LLC, которая занимается вопросами приобретения недвижимости для женщин. Сейчас компания рассматривает объекты суммарной стоимостью 140 млрд. дирхамов. Директор компании Моника Беннинг заявила журналистам: «В Абу-Даби

есть маленькая группа женщин, имеющих сильные позиции во власти и собственный бизнес. Они вкладывают средства в недвижимость. И эта группа усилит свои позиции в будущем. Они хотят играть более заметную роль в экономическом развитии региона».

Беннинг отметила, что наибольший интерес у женщин вызывают жилые объекты, прежде всего виллы вокруг бухты на о-ве Саадият, «которые притягивают женщин как магнит». В Дубае в прошлом году создана компания «Форса», «дочка» холдинга Dubai World, которая занимается инвестициями женщин в недвижимость не только в ОАЭ и регионе, но и в других странах. Два инвестиционных фонда, сформированные «Форса», насчитывают 250 млн. дирхамов. Аналогичные компании «с женским лицом» созданы в Саудовской Аравии. Русский дом, 13.2.2008г.

— Группа МСТ из ОАЭ открывает свой второй завод в Инвестиционном парке Дубая. Новое экологически чистое производство разместится на 18 500 кв.м. Здесь будут производиться продукты МСТ, удовлетворяющие как уже существующих клиентов группы компаний, так и региональные бизнесы, включая предприятия нефтегазовой промышленности, строительные, морские и инфраструктурные фирмы. Полностью автоматизированное производство сможет выпускать до 60 млн. л. цементных примесей, 5000 т. литьевых компаундов, 5 млн. л. эпоксидной смолы и жидкостей и 10 000 т. порошковых смесей. Khaleej Times, 7.2.2008г.

— Страны Персидского залива сулят инвесторам сверхприбыли. Инвесторы, которые покупали акции ближневосточных компаний в качестве страховки от рисков, до сих пор утверждают, что рынки стран Персидского залива все еще приносят большую прибыль, нежели рынки развивающихся стран, передает Reuters. Даже, несмотря на волну нестабильности, прокатившейся по мировым фондовым рынкам, эти государства обладают активным платежным балансом, ожидаемой ревальвацией их национальных валют и огромными доходами от экспорта нефти.

«Скорее всего, мировой экономический кризис пройдет мимо стран Ближнего Востока, пока цены на нефть останутся высокими», — полагает представитель египетского инвестиционного банка EFG-Hermes Филип Коури. Экономикам стран залива ничего не угрожает, пока цены на нефть остаются не ниже отметки 35-40 долл/бар.

Привлекательным этот регион делают такие факторы, как стабильный экономический рост выше 5%, относительно невысокая стоимость компаний и быстрое развитие инфраструктуры. Объем авиапассажирских перевозок в этих странах в ближайшие 10 лет будет ежегодно увеличиваться на 7%; средний показатель остальных мировых государств — 4%.

Иностранные инвесторы вкладывают огромные деньги в ближневосточные государства. Резкий приток капитала привел к росту фондовых индексов этого региона в 2007г. Дубайский индекс вырос на 44%, индекс Абу-Даби — на 52%, Катара — на 34%, и даже фондовый рынок Саудовской Аравии подрос на 41%. Экономист Merrill Lynch Майкл Хартнетт указывает, что ближневосточные рынки меньше зависят от рынков развитых стран, поэтому мировой экономический кризис практически не затронет государства этого региона. Эксперты

также отмечают, что обвал акций стран залива в начале этой недели был во многом спровоцирован желанием инвесторов пересмотреть свои портфели ценных бумаг и забрать прибыль с некоторых рынков. Однако после того, как Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) и Кувейт следом за США понизили учетные ставки, фондовые рынки ближневосточных государств начали восстанавливаться, причем одним из первых вырос дубайский индекс — на 10,5%. Правда, даже несмотря на эти оптимистичные показатели, большинство инвесторов все равно обеспокоены перспективами дальнейшего развития этого региона.

«Рынок могут стабилизировать крупные инвесторы, например пенсионные фонды. Без этих инвесторов рынок останется волатильным», — отмечает представитель немецкого фонда Cominvest Оливер Стоннер. Однако практически все ближневосточные государства пока ограничивают доступ иностранных инвесторов на свои рынки, что в будущем может не лучшим образом сказаться на этом регионе. РосБизнесКонсалтинг, 25.1.2008г.

— Инвестиционный фонд Dubai International Capital (DIC) купил часть акций японской компании Sony. Детали сделки не разглашаются, известно лишь, что ее сумма составила 2 млрд.долл.

DIC, основанный в 2004г. и принадлежащий правительству Дубая, уже приобрел акционерные доли в таких компаниях, как DaimlerChrysler и HSBC, а в 2005г. купил оператора музеев восковых фигур Tussauds Group. Emirates.SU, 27.11.2007г.

— Самый значительный объем средств среди суверенных инвестиционных фондов в мире в июле 2007г. имели Объединенные Арабские Эмираты, сообщается в отчете британской исследовательской группы Economist Intelligence Unit. Инвестиционное агентство Абу-Даби владело активами на 875 млрд.долл., источником финансирования является нефтяная выручка, приводит данные группы агентство Bloomberg.

На втором месте находится сразу несколько стран, у которых показатель составляет 300 млрд.долл. Это Саудовская Аравия (несколько инвестфондов, финансируемых за счет доходов от нефти), Сингапур (GIC, экспортная выручка), Норвегия (Государственный пенсионный фонд Global, нефть) и Китай (China Investment Corp., экспортная выручка). Далее следуют сингапурская инвесткомпания Temasek Holdings (100 млрд.долл., экспорт), Australian Future Fund (40 млрд.долл., разные источники финансирования), Qatar Investment Authority (40 млрд.долл., газ), американский Alaska Permanent Fund (39,4 млрд.долл., нефть), российский Фонд будущих поколений (32 млрд.долл., нефть) и Brunei Investment Agency (30 млрд.долл., нефть). Interfax, 7.9.2007г.

— Управление финансовых услуг Дубаи (DFSA) успешно прикрыло деятельность организованного в Дубае сайта [www.smiequity.com](http://www.smiequity.com), используемого нелегальной инвестиционной компанией SMI Equity, которая указала ОАЭ в качестве адреса базы на своем сайте.

Управление финансовых услуг начало расследование нелегальных операций SMI Equity, получив информацию от инвестора из Чешской Республики. Инвестор уже положил около USD 45 000 на банковский счет SMI Equity и не получил ответа от компании SMI Equity, после осуществления инвестирования. Инвестор связался с DFSA,

увидев предупреждения на сайте DFSA, в которых были ссылки на недавние обзоры в средствах массовой информации различных мошенничеств и афер в интернете.

Не имея лицензии, SMI Equity утверждала, что может предложить возможности инвестирования и предоставления инвестиционного консультирования потенциальным клиентам из Восточной Европы, используя адрес в ОАЭ и электронный ящик для заказов. Вебсайт использовался для привлечения клиентов, которые бы вкладывали деньги в основном в ценные бумаги Соединенных Штатов до первичного размещения акций на бирже.

DFSA немедленно связалось с хост-провайдером вебсайта в Дубае и договорилось немедленно закрыть сайт.

Дэвид Кнотт — исполнительный директор DFSA заметил, что «интернет придал абсолютно новый фантастический размах нашей повседневной жизни, однако также открыл возможности для мошенников обманывать широкие массы».

«Схемы, призывающие вложить свои деньги в различного рода инвестиции, становятся все более популярными на Ближнем Востоке, т.к. Дубай и другие региональные центры расширяют свои фондовые рынки. Управление финансовых услуг напоминает о существовании таких рисков, и призывает публику постоянно следить за нашими сообщениями, и нам крупно повезло, что некоторые инвесторы в таких мошеннических операциях имеют достаточно здравого смысла, чтобы связаться с нашим управлением».

«Мы призываем всех инвесторов не отвечать на неизвестные телефонные звонки или электронную почту, в которых просят вложить средства или рекомендуют инвестировать в проекты, без предварительного согласования с опытным и надежным консультантом. В случае любого подозрения мошенничества, нужно связаться с соответствующими регулятивными органами или органами, осуществляющими судебное исполнение», — добавил Кнотт. Offshore.SU, 24.4.2007г.

— Компания по предоставлению услуг инвесторам Moody's Investors Service объявила об официальном открытии филиала Moody's Middle East Limited в Международном финансовом центре Дубаи (DIFC), Объединенные Арабские Эмираты. Новый офис, как ожидается, будет играть ключевую роль в обслуживании участников финансового рынка на Ближнем Востоке.

Moody's сообщила о назначении Филиппа Лоттера, вице-президентом и главой кредитного отдела, и Питера Карвалхо вице-президентом и старшим аналитиком, который будет базироваться в офисе Moody's в Дубаи и будет служить ведущим аналитиком для некоторых корпоративных эмитентов и финансовых институций региона, по сотрудничеству стран Персидского залива.

«Ближневосточные участники рынка капитала все чаще обращаются к глобальным рынкам капитала, чтобы решить проблемы по своим требованиям финансирования», — заявил Раймонд В. МакДэниэл, младший председатель и исполнительный директор Moody's Corporation. «Дубаи и DIFC послужат Moody's хорошей базой для решения проблем роста регионального спроса, а также глубокого, всемирно конкурентного анализа кредита и оценок».

Омар Бин Сулейман, управляющий DIFC, добавил: «Поддержание высоких темпов роста в

большинстве ближневосточных экономик помогло региону стать основным предметом выбора для глобальных инвесторов, выдвигая на первый план критическую потребность в надежной информации о финансах. Мы приветствуем весьма уважаемые международные финансовые учреждения по предоставлению финансовых услуг такие как Moody's Investors Service. Присутствие таких глобальных организаций добавит существенную ценность для DIFC.

Moody's располагает более чем 1000 аналитиков и, размещая часть этого ресурса в DIFC, мы в дальнейшем подчеркиваем наше обязательство перед региональным рынком капитала», — заявил Фредерик Древол, Глава Moody's в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. «Эти рынки характеризуются тенденциями устойчивого роста в широком спектре секторов, включая проектные и корпоративные финансы, банковское дело, страхование и структурные финансы, как в обычных, так и в исламских формах».

Приветствуя появление ближневосточного филиала Moody's в DIFC, Нассер Аль Шаали, исполнительный директор Управления Международным финансовым центром Дубаи (Управление DIFC) заявил: «Компании, расположенные в DIFC обеспечивают обширный диапазон финансовых услуг местным и региональным компаниям, таким образом позволяя им расширить сферу деятельности за пределы Персидского залива и Ближнего Востока. DIFC очень рад служить основой для ближневосточного центра Moody's Middle East. Offshore.SU, 19.4.2007г.

— Citigold Corporation Limited, австралийская компания по добыче золота, стала первой компанией тихоокеанского региона, зарегистрировавшейся на Международной финансовой бирже Дубаи (DIFX).

Комментируя событие, Джон Фолей, председатель Citigold заявил: «Являясь международной биржей региона, DIFX — идеальный доступ для Citigold к региональным инвесторам. Наш листинг обычных акций на DIFX делает Citigold лидером на международных рынках капитала, так же, как и мы находимся в центре деятельности австралийской промышленности добычи золота».

Computershare, крупнейший в мире реестр акций, создал инновационную связь, которая позволяет брокерам и инвесторам во всем мире легко торговать акциями Citigold или на DIFX, или на австралийской Фондовой бирже (ASX), где с 1993г. зарегистрированы акции Citigold.

Пер Э. Ларссон, президент DIFX, заявил: «Мы приветствуем Citigold, первую компанию из этого региона, зарегистрировавшуюся на DIFX. Биржа теперь имеет восемь листингов акций, которые поступают от компаний со всего мира, от Бахрейна до Южной Африки и от Швейцарии до Индии. Связь с ASX через Computershare — первая двойная листинговая связь DIFX с биржами вне Ближнего Востока».

Марк Линч, управляющий директор и исполнительный директор Citigold, добавил: «С золотым рынком Дубаи, который приобретает все более высокий конкурентный уровень, и DIFX, проявившей себя как международная фондовая биржа, которой доверяют, мы уверены, что возможность вкладывать капитал в золотые запасы на DIFX вполне реальна».

Пауль Конн, президент мировых рынков капитала Computershare заметил: «Мы рады ввести взаимную услугу для Citigold и DIFX, и распространить ее на других эмитентов, которые избраны в двойном листинге DIFX для получения доступа к инвестициям и ликвидности в ближневосточном регионе. Мы также с нетерпением ждем создания дальнейших связей между DIFX и другими рынками во всем мире, что подтверждает рыночный спрос».

Хамед Али, управляющий DIFX, заметил: «Ожидая дальнейших листингов от компаний всего мира, DIFX готовится к большему количеству листингов ведущих фирм ее собственного региона. Это удовлетворит спрос инвестора на многономенклатурную продукцию и позволит эмитентам проникнуть в новые круги инвесторов».

Citigold, с региональным штабом, размещенным в Дубае, имеет 50 инвесторов из ОАЭ в своем реестре акционеров, которые располагают более 3% акционерного капитала Citigold. Citigold ожидает, что это число увеличится после листинга на DIFX. Offshore.SU, 5.4.2007г.

– Международная фондовая биржа в Дубае (DIFX) провела семинар для брокеров, на котором объяснялось, как розничные инвесторы в Объединенных Арабских Эмиратах могут легко продавать ценные бумаги на бирже.

Семинар, состоявшийся на прошлой неделе, посетили известные брокеры, включая членов DIFX и брокеров ОАЭ не являющихся членами биржи.

Нассер Альшаали – главный операционный директор DIFX пояснил, что: «Обычные розничные инвесторы могут руководить продажами на DIFX посредством брокеров ОАЭ состоящих в надлежащих отношениях с членами биржи».

Сейф Фикри – глава EFG-Hermes Brokerage (ОАЭ) прибавил: «Будучи брокерами ОАЭ мы подчиняемся управлению ценных бумаг и торговли Эмиратов. Мы имеем право продавать ценные бумаги DIFX розничным инвесторам через другие филиалы компании EFG-Hermes, которая является членом DIFX. Мы также очень рады возможности предложить сотрудничество на этой бирже широкому кругу инвесторов».

Международная фондовая биржа в Дубае, регулируемая Международным финансовым центром Дубай является единственной международной биржей в регионе и уже привлекла 22 котируемые на бирже ценные бумаги с момента открытия в сент. 2005г. Среди зарегистрированных компаний Albaraka Banking Group, Fortune Management, Kingdom Hotel Investments и Gold Fields.

Альшаали прибавил, что DIFX была основана с учетом международных стандартов для привлечения широкого круга как оптовых, так и розничных инвесторов. Органы регулирования биржи разработаны для упрощения доступа к ценным бумагам DIFX. Offshore.SU, 7.11.2006г.

– Генерал шейх Моххамед Рашид Аль Мактум, наследный принц эмирата Дубай, вводит несколько новых поправок к законопроектам об инвестировании и к нормативной законодательной базе Международного финансового центра Дубай (DIFC).

Закон об инвестиционных фондах – закон №5 от 2006г. (DIFC), вместе с поправкой к закону о совместном инвестировании (инвестиционных

фондов) – закон №6 от 2006г. (DIFC), а также поправка к нормативному закону о инвестиционных фондах – закон №7 от 2006г. (DIFC), – вступили в силу 1 авг. 2006г.

Закон о инвестиционных фондах разрешает лицам, основывающим совместные инвестиционные фонды в Международном финансовом центра Дубай, введение дополнительного оформления в виде инвестиционного фонда. Ранее, национальные фонды, открытые для общего доступа, т.е. государственные фонды, можно было структурировать только как инвестиционный трест или же инвестиционное товарищество. Теперь эти фонды можно оформлять как инвестиционные фонды. Форма инвестиционного фонда может также использоваться частными отечественными фондами.

Дэвид Кнотт, президент управления финансовых услуг Дубая, заметил, что: «Новый закон об инвестиционных фондах открывает более широкий выбор формирования и создания фондов в Международном финансовом центре Дубай. Механизмы инвестиционных фондов играют значительную роль на рынках ценных бумаг и внесут свою долю в модернизацию финансового центра». Offshore.SU, 10.8.2006г.

– Администрация Международного финансового центра Дубай во вторник объявила о создании подразделения, которое называется DIFC Investments (Company) LLC.

Теперь почти все функции администрации Международного финансового центра Дубай, которые не связаны с регулированием и контролем деятельности зарегистрированных здесь компаний, будет выполнять отдельная недавно созданная организация.

Она будет отвечать за коммерческую и другую деятельность, в частности контроль за существующими и будущими дочерними компаниями, за разработку инвестиционной стратегии и связанных с ней программ, а также за планирование стратегических инвестиций или проектов сотрудничества, которые помогут достичь целей Международного финансового центра Дубай и воплотить в жизнь концепцию его развития.

Администрация Международного финансового центра Дубай будет заниматься регистрацией и лицензированием компаний, которые работают на его территории или из него, а также разрабатывать правила ведения коммерческой деятельности и пребывания частных лиц на территории центра. Offshore.SU, 28.4.2006г.

– Управление международного финансового центра Дубай представило на общественную консультацию поправки к закону о компаниях №2 от 2004г.

Поправки призваны упростить требования о распределении дивидендов и, таким образом, создать больше преимуществ для регистрации компаний на Международной финансовой бирже Дубай.

В соответствии с данными поправками будет создана структура компании с ограниченной ответственностью для компаний, не регулируемых Управлением финансовых услуг Дубай, что позволит упростить процедуры корпоративного управления для директоров компаний с ограниченной ответственностью, чья деятельность не регулируется Управлением финансовых услуг Дубай.

Управление международного финансового центра Дубай ждет комментариев от международного финансового и юридического сообщества, после чего оно передаст рекомендации правительству Дубая. Комментарии принимаются до 15 фев. 2006г.

Управление международного финансового центра Дубай также консультируется по предложенному законопроекту с Управлением финансовых услуг. После завершения консультации окончательный законопроект представят для подписания шейху Мохаммеду бин Рашиду Аль Мактуму, вице-президенту ОАЭ и правительству Дубая. Offshore.SU, 2.2.2006г.

– Управление финансовых услуг Дубая опубликовало консультационный документ по проекту закона, регулирующего деятельность коллективных инвестиционных схем в международном финансовом центре Дубая.

Закон о коллективном инвестировании должен обеспечить положения по регулированию коллективных инвестиций в международном финансовом центре Дубая, и, по словам Дэвида Кнотта, президента Управления финансовых услуг Дубая, новые законы обеспечат секторам финансовых и профессиональных услуг «дополнительную гибкость в обслуживании клиентов».

Закон состоит из 14 глав, включая общий закон, коллективные инвестиционные фонды, операторы местных фондов, аудиторы местных фондов, требования к проспекту эмиссии для местных фондов, освобождение от налогообложения местных фондов, внесение изменений в местный фонд, схемы передачи имущества и ликвидация местных фондов, полномочия Управления финансовых услуг Дубая в отношении фонда, апелляционный комитет, арбитраж финансовых рынков и другое.

Комментарии по проекту закона о коллективных инвестициях принимаются до 16 нояб. 2005г. Offshore.SU, 19.10.2005г.

– Международный финансовый центр Дубая (DIFC) приветствовал международное награждение центра за «лучшую управленческую инициативу» на недавнем вручении наград частным клиентам Общества специалистов по трастам (STEP) Private Client Awards 2007г., за новую инициативу управления семейным офисом.

Инициатива устанавливает правовые и регуляторные рамки для семейных офисов, работающих в Центре. Семейный офис не признается ни одной другой юрисдикцией, а новое законодательство впервые определяет семейный офис как правоспособный орган.

Семейный офис представляет собой частный офис, учрежденный одной семьей, с единой целью управления богатством и вкладами этой семьи. Он все чаще используется все большим количеством богатых семей, как для охраны своих вкладов сегодня, так и для планирования инвестиций для последующих поколений. Трудности, с которыми сталкиваются семьи, их предприятия и вклады, становятся все более сложными. При учреждении семейного офиса, семьи получают руководство экспертов от внутрифирменных профессионалов по широкому кругу вопросов.

DIFC принимал участие в этой награде наряду с такими именами как правительство о-ва Мэн, комиссия финансовых услуг Багамских о-вов и международный финансовый центр Британских Виргинских о-вов.

«Победа в таком престижном международном конкурсе подчеркивает достижения Международного финансового центра Дубая за последние три года, и в дальнейшем признает нашу роль в качестве ведущего игрока во всемирной финансовой индустрии», – заявил Омар Бин Сулейман, управляющий DIFC.

Сэнди Шиптон – исполнительный директор отдела управления благосостоянием и Стивен Каттс, директор по вопросам семейных офисов и трастовых услуг DIFC, – получили награду.

Шиптон добавил: «Инициатива по семейным офисам является одним из наших последних проектов, и нам очень приятно, что тот тяжелый труд, который мы вложили в нее был признан таким внимательным и умелым органом».

STEP, которое насчитывает 13 000 членов в 33 странах, – является группой высококвалифицированных и влиятельных профессионалов, включая юристов, бухгалтеров, фидуциаров и частных банкиров, которые предоставляют услуги наиболее обеспеченным клиентам. Offshore.SU, 12.10.2005г.

– Международный валютный фонд недавно посоветовал властям ОАЭ ослабить правила, регулирующие иностранные инвестиции за пределами зон свободной торговли. Исполнительный комитет МВФ похвалил правительство за прогресс в диверсификации и реформировании экономики и заявил, что устойчивость страны от внешних потрясений выросла.

Однако комитет отметил, что для поддержания роста ОАЭ должны принять дополнительные меры по либерализации экономики и проведению дальнейших структурных реформ, удаляя препятствия для иностранных инвестиций и повышая трудоспособность граждан посредством обучения и образования.

Хотя иностранные учреждения могут владеть 100% предприятий в зонах свободной торговли, в остальных регионах эта доля ограничивается 49%. Однако правительство на данном этапе рассматривает возможность повышения этого ограничения до 70%.

Прогнозирую рост в 7,3% ВВП в этом году в результате роста цен на нефть и инвестиций в строительство, производство и недвижимость, МВФ отметил: «Достойная стратегия развития, хорошее макроэкономическое управление и благоприятные для бизнеса условия способствовали росту ОАЭ в последние годы. В пред.г. экономика выросла на 7,8% благодаря росту экспорта в нефтяном и других секторах, которые выиграли от обесценивания валюты и большого спроса на экспортных рынках». Offshore.SU, 7.9.2005г.

– В интервью Gulf News Халаф Аль Хабтур, член Экономического совета Дубая, сообщил, что министерство финансов и промышленности ОАЭ вносит последние изменения в новое законодательство компаний.

Законопроект, над которым работают власти ОАЭ, внесет поправки в правила сотрудничества, пороги иностранного владения и правила первичного предложения акций. Местное деловое сообщество одобрило эти изменения.

В соответствии с действующими правилами, если компания решает начать торги на фондовом рынке, она должна зарегистрировать не меньше 55% акций, и прежние владельцы могут сохранить

меньшую долю. По этой причине многие семейные предприятия отказывались от регистрации.

Предложенный закон ограничит порог регистрации на уровне 25%.

Аль Хабур, который проводил консультацию по этому закону на стадии разработки, подтвердил: «Федеральное правительство проверяет законы о компаниях и снизит требования к количеству акций, которые следует регистрировать на бирже. Благодаря этому гибкому подходу семейные предприятия смогут начать торги». Offshore.SU, 12.8.2005г.

— Согласно заявлениям Управления развития и инвестирования Дубая поток прямых иностранных инвестиций в город вырастет в 2 раза до 2010г.

В прошлом году прямые иностранные инвестиции в Дубай достигли 2 млрд.долл., половина этой суммы пойдет на инвестирование Dubailand и Dubai Healthcare City. К 2010г., считает управление, эти потоки достигнут Dh15 млрд. или более 4 млрд.долл.

Фактор, который будет способствовать росту прямых иноинвестиций в Дубай — новый закон о компаниях, изучаемый на данном этапе правительством Объединенных Арабских Эмиратов. Одно из основных изменений, которое будет внесено до конца года, ослабление ограничений на иностранное владение в специальных экономических зонах.

На данном этапе компании, работающие за пределами зон, могут владеть только 49% акций, в то время как компании внутри зоны могут владеть 100% акций.

Однако, рассказывая о планах правительства относительно закона о компаниях, министр экономики и планирования Лубна Аль Квазими отметила, что ситуация вскоре изменится. «Действующее уравнение 49:51 между местным и иностранным владением в законе о компаниях изменится в пользу иностранного владения», — отметила она. Offshore.SU, 8.8.2005г.

— Согласно сообщениям Gulf News власти Дубая могут запретить первичное публичное предложение акций до тех пор, пока позже в этом году не вступит в силу новый закон о компаниях.

Эти действия призваны защитить региональных инвесторов после предупреждений от экспертов по поводу «стадного инстинкта» и краткосрочных перспектив неопытных инвесторов, что может привести к значительным убыткам.

Местные СМИ предположили, что министерство экономики и планирования сделает заявление в ближайшие несколько дней.

Однако неназванный банкир из Дубая отнесся к этому скептически: «Эта идея витает в воздухе последние три месяца, но я лично не думаю, что они примут такое решение. Если это действительно случится, последствия для рынка первичного публичного предложения акций будут негативными». Offshore.SU, 4.8.2005г.

— Представитель инвестиционного банка ОАЭ считает, что многие мелкие инвесторы в рынках ценных бумаг ОАЭ рискуют потерять свои инвестиции, потому что они возлагают слишком большую надежду на получение краткосрочной прибыли.

Хотя индекс курсов акций вырос на 400% за последние два года, и экономика находится на стадии роста, Набель Вахед, председатель Makaseb Funds

Company BSC, считает, что слишком многих мелких инвесторов это привлекает, и они следуют тенденции, которую будет сложно сохранить.

«К сожалению, неопытные краткосрочные инвесторы, желающие быстро получить прибыль, больше всех страдают, когда наступает неожиданный спад. Когда речь идет об инвестировании в ценные бумаги, инвесторам важно иметь долгосрочную перспективу», — отметил Вахед.

Вахед сказал более мелким и неопытным инвесторам, что диверсификация портфеля поможет снизить инвестиционные риски.

«Хотя экономика здоровая, люди должны понимать, что вне рыночные факторы оказывают влияние на цены на акции, и они не существуют в вакууме. Некоторые акции, которые имели хорошие показатели в прошлом, сейчас имеют невероятно высокий коэффициент цена-прибыль, который выше многих ведущих международных компаний», — отметил он.

«В этой ситуации инвесторы должны тщательно проверять возможную краткосрочную прибыль и сосредоточиться на долгосрочных инвестициях», — отметил Вахед. Offshore.SU, 3.8.2005г.

— В субботу министр экономики и планирования ОАЭ шейха Лубна аль Квазими, сообщила, что в соответствии с условиями проекта закона о компаниях в Эмиратах иностранные компании смогут владеть контрольным пакетом определенных предприятий. В соответствии с действующими правилами иностранцам может принадлежать не более 49% компании ОАЭ.

Другие положения законопроекта, который будет утвержден властями каждого эмирата, включают создание независимого органа регулирования страхового сектора, изменения, призванные привести регион в соответствие с требованиями ВТО, и новые правила, призванные повысить прозрачность при торговле ценными бумагами и товарами широкого потребления. Offshore.SU, 26.4.2005г.

— В интервью Gulf News гендиректор Торгово-промышленной палаты Дубая Абдул Рахман Аль Мутайве сказал, что ОАЭ не будут вносить никаких значительных изменений в законодательство о компаниях в ближайшем будущем, но исправит его в соответствии с правилами ВТО.

«Он сообщил, что благодаря либеральным правилам о пошлинах Дубая Эмираты имеют конкурентное преимущество.

Он продолжил: «Нам не придется вносить серьезные изменения, поскольку наши правила выигрывают по сравнению со многими международными рынками. Мы также продолжаем переговоры по соглашениям о свободной торговле, которые помогут нам привлечь иностранные продукты и прямые иностранные инвестиции». Offshore.SU, 13.4.2005г.

— В интервью региональным СМИ министр труда и социальных отношений ОАЭ Али Бин Абдулла Аль Кааби сообщил, что некоторые иностранные сотрудники, имеющие «длительный и опыт работы» в стране, смогут получить освобождение от положения, введенного в прошлом месяце, которое запрещает возобновлять разрешение на работу иностранным служащим возрастом старше 60 лет.

Министр сказал, что некоторым иностранным специалистам в возрасте от 60 до 70 лет будет разрешено возобновлять разрешение на работу на ежегодной основе, однако по высокой стоимости.

Называя консультантов, исполнительных директоров, профессоров университетов, пилотов и экспертов в определенных областях в качестве возможных кандидатов на получение освобождения, Аль Кааби добавил:

«Но не ожидайте, что я будут утверждать заявки менеджера по продажам или школьного учителя. Это не специализированные служащие. Освобождение смогут получить только эксперты в специализированных областях, и, опять же, им придется платить высокие взносы». Offshore.SU, 13.1.2005г.

— По сообщению агентства Gulf News Объединенные Арабские Эмираты являются одной из самых безопасных стран арабского мира для ведения бизнеса.

В соответствии с ежегодным анализом новых рынков, проводимым Financial Times, ОАЭ находятся во втором блоке вместе с Катаром среди арабских стран Ближнего Востока и Африки, имея высокий инвестиционный рейтинг и низкую классификацию в отношении риска.

Кувейт был назван лучшей страной для инвестиций, имеющей «очень высокий» инвестиционный рейтинг и «низкий» уровень риска. ОАЭ также получили благоприятную оценку «А» и заняли в таблице шестое место вместе с Катаром.

Считается, что анализ, проводимый Financial Times, является ключевым при принятии решений иностранными инвесторами о предоставлении инвестиций или ссуд. Всемирный рейтинг, опубликованный в ежегодном отчете межарабской корпорации по гарантированию инвестиций, также представил ОАЭ в выгодном свете, отметив «стабильное улучшение» инвестиционного климата. Offshore.SU, 20.8.2004г.

— Власти Дубая предложили корпорациям Иордании воспользоваться преимуществами, которые предлагает процветающий бизнес сектор города. Одно из преимуществ — низкие налоговые ставки для иностранных предприятий.

Выступая на собрании членов делового сообщества страны, которое проводилось в клубе бизнесменов Иордании, полковник Саед бин Белайлах, директор департамента Дубая по вопросам предоставления гражданства, описал все выгоды инвестирования в город с высокими технологиями.

«Дубай — процветающий коммерческий центр, город, находящийся на пути прогресса и инноваций, и мы хотим пригласить деловое сообщество Иордании исследовать блестящие перспективы, которые он предлагает».

Он продолжил: «Это стремление к изменениям делает Дубай одним из наиболее выдающихся коммерческих центров мира. Наша экономика больше не базируется исключительно на нефтяных и минеральных ресурсах, особенно после того как мы стали развивать торговый и туристический секторы».

Власти ОАЭ благодаря международному финансовому центру Дубая смогли привлечь 2800 компаний, большая часть которых ведущие мировые компании, а также развить деятельность в городе, создавая «свободные зоны» и предлагая существенные льготы, например, 100% иностранное владение и низкие налоги.

Полковник бин Белайлах отметил: «Хоть Дубай пользуется своим преимущественным местонахождением, город является центром по отношению к европейским и азиатским рынкам, но имен-

но дальновидный политический курс Дубай, который выбрало правительство, обеспечивает его центральное положение на Ближнем Востоке». Offshore.SU, 17.5.2004г.

## Оман

### Инофирма

**И**ностранное участие в предприятиях Королевства Оман регулируется законом об иностранных предприятиях и инвестициях, Сводом законов о торговых компаниях, законом о торговом реестре и законом о торговых агентствах.

Если иностранный инвестор будет заниматься только импортом товаров и услуг в Оман, то в соответствии с законом об иностранных предприятиях и инвестициях он вправе учредить здесь компанию, открыть филиал или назначить местного торгового агента. Независимо от выбора иностранному инвестору необходимо предварительно получить одобрение Комитета по вопросам иностранных инвестиций министерства торговли и промышленности Омана.

Согласно закону о торговых компаниях иностранные инвесторы могут участвовать в предприятиях одной из таких организационно-правовых форм, как:

- открытая компания с ограниченной ответственностью;
- закрытая компания с ограниченной ответственностью;
- партнерство с неограниченной ответственностью;
- партнерство с ограниченной ответственностью.

Как правило, хотя бы один участник создаваемого предприятия должен быть гражданином Омана, а не менее 35% капитала предприятия — находиться в собственности его граждан. В предприятиях, занимающихся деятельностью в секторах общественного транспорта, коммунальных услуг и недвижимости, как минимум 51% акционерного капитала должен находиться в собственности граждан Омана.

Открытая компания с ограниченной ответственностью учреждается минимум тремя акционерами с минимальным уставным капиталом OMR 25 000 (USD 1 равен 0,4 оманских реала).

Если капитал более OMR 500 000 или если компания после учреждения увеличивает его до размера, превышающего OMR 500 000, то минимум 40% и максимум 70% акций обязаны предлагаться для открытой продажи гражданам Омана.

Максимальное число акционеров компании не ограничено, и они могут владеть акциями различных классов.

Управляет компанией Совет директоров, насчитывающий от 3 до 12 членов. Директора отвечают перед компанией, акционерами и третьими лицами в случае мошенничества, халатности или противозаконности действий, а также при неспособности проявить благоразумие в соответствующих обстоятельствах.

Каждая открытая компания должна быть зарегистрированным участником биржи Омана.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью учреждается минимум двумя акционерами и характеризуется следующим образом:

- минимальный уставный капитал — OMR 10 000;
- максимальное число членов — 30;
- акционеры обладают преимущественным правом на покупку акций при их продаже третьим лицам;
- управляют компанией менеджеры (один или более), которые не вправе быть акционерами. Менеджеры отвечают перед компанией, акционерами и третьими лицами в случае мошенничества, халатности или противозаконности действий, а также при неспособности проявить благоразумие в соответствующих обстоятельствах.

Для создания открытых и закрытых компаний необходимо разрешение министерства торговли и промышленности, после чего они обязаны регистрироваться в Торговом реестре Омана. Название компании должно отражать ее цели, а также то, что ответственность акционеров ограничена. Партнерство с неограниченной ответственностью учреждается минимум двумя членами. Все партнеры несут равноправную неограниченную ответственность по долгам своего предприятия. Максимальное число партнеров не ограничено.

Управляют предприятием сами партнеры, если иное не предусмотрено соглашением о партнерстве. Управляющие должны выполнять все действия, необходимые для достижения целей партнерства, соблюдая при этом положения соглашения о партнерстве и ограничиваясь нормами действующего законодательства.

Партнерство с ограниченной ответственностью учреждается минимум двумя членами и характеризуется так:

- предприятие состоит минимум из одного генерального партнера с неограниченной ответственностью и партнеров с ограниченной ответственностью;
- максимальное число партнеров не ограничено;
- генеральные партнеры неограниченно отвечают по долгам предприятия;
- ответственность ограниченных партнеров распространяется только на размер оплаченного ими капитала при условии, что они не принимают участия в управлении партнерством (в противном случае они несут неограниченную ответственность);
- управляют предприятием генеральные партнеры.

Все партнерства обязаны зарегистрироваться в Торговом реестре Омана. Название партнерства должно включать фамилию хотя бы одного партнера, а также указание на то, что организация является партнерством.

В Омане не существует ограничений для платежей и переводов при совершении международных операций.

Налогооблагаемая база корпоративного налога в стране включает прибыль от предпринимательской деятельности, процентную прибыль и прибыль от прироста капитала.

Ставки налога для акционерных компаний зависят от объема налогооблагаемой прибыли и процентного участия в капитале граждан Омана. Если не менее 51% акционерного капитала предприятия находится в собственности граждан Омана (включая участие в капитале филиалов иностранных компаний, если таковые существуют) и минимум

40% акций предложены к открытой продаже, то такое предприятие облагают налогом по сокращенным ставкам, как показано ниже:

Налогооблагаемая прибыль, OMR	Ставка налога, %
до 30 000	не облагается
от 30 000 до 60 000	5
свыше 60 000	7,5

Ко всем остальным предприятиям Омана применяются ставки налога, как показано ниже:

Налогооблагаемая прибыль, OMR	Ставка налога, %
до 30 000	не облагается
от 30 000 до 60 000	15
от 60 000 до 210 000	20
свыше 210 000	25

Подоходный налог на физических лиц и налог на наследство в Омане не взимают.

Налогом в 10% здесь облагают гонорар за управленческую деятельность, аренду машинного и производственного оборудования, а также плату за проведение технической экспертизы или исследовательской деятельности и модернизации в Омане.

Предприятия в Омане платят также некоторые другие налоги, например: на трудовую деятельность (до 6% от валового объема заработной платы служащих); на социальное обеспечение (9% — для работодателей от валового объема заработной платы служащих, 5% — для служащих).

Проекты, связанные с иностранными инвестициями в Оман, могут быть освобождены от налогообложения прибыли на 5 лет с момента создания предприятия (по истечении этого периода освобождение от налогов может быть продлено еще на 5 лет). Такие проекты также вправе претендовать на освобождение от уплаты таможенных пошлин на ввоз машинного и производственного оборудования, которое необходимо для деятельности в Омане. От уплаты таможенных пошлин также освобождается ввозимое сырье, используемое для производства продукции, являющейся дефицитом на территории страны.

Оман подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Алжир, Великобритания, Египет, Индия, Иран, Италия, Канада, Китай, Ливан, Маврикий, Пакистан, Россия, Сейшельские о-ва, Сингапур, Судан, Таиланд, Тунис, Франция, Южно-Африканская Республика. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Рейтинговое агентство Standard & Poor's 13 фев. заявило, что фондовые менеджеры сохраняют оптимизм по поводу перспектив рынков арабского мира перед лицом замедления глобального экономического роста, сообщает бизнес-портал Arabian-Business.com.

Фонды, инвестирующие в Ближний Восток и Северную Африку, считают, что регион способен смягчить глобальную нестабильность и принести в этом году прибыли, заявило Standard & Poor's. Менеджеры по-прежнему считают, что регион представляет привлекательные инвестиционные возможности, отметило S&P. В прошлом году рынки стран, входящих в Совет сотрудничества Персидского залива, показали сильные результаты, а Оман возглавил список с приростом доходов 51,4%. Наихудшие показатели в Совете сотрудничества оказались у Бахрейна, хотя и в этой стране рост доходов составил 15,5%. За пределами Совета

сотрудничества самые сильные результаты в регионе показал Египет с приростом доходов 54,9%, второй была Иордания – 20,9%. Ожидается, что в 2008г. рост доходов составит 18-25%, заявило S&P. K2Capital, 14.2.2008г.

## Остров Мэн

### Инофирма

**Н**а о-ве Мэн возможно учреждение предприятия любых известных организационно-правовых форм, однако, несмотря на это разнообразие, а также на то, что о-в Мэн – офшорный центр, исторически признанный предпринимателями всего мира, эта юрисдикция с некоторых пор стала утрачивать свою привлекательность для иностранного инвестора. Это было вызвано, в первую очередь, тем, что все предприятия на острове должны были иметь местных директоров и секретарей, что резко увеличивало стоимость офшорного инструмента.

Не так давно принятый новый закон о компаниях (Companies Act 2006), учреждаемых на о-ве Мэн, ввел ряд положений, которые могут заинтересовать нашего читателя.

В первую очередь необходимо отметить, что статус, так называемых нерезидентных, а также освобожденных от налогов компаний на о-ве Мэн упразднен (независимо от того кто владеет и откуда управляет предприятием) и все ныне учреждаемые на острове компании имеют статус резидентных предприятий.

При этом ставка налогообложения для всех островных компаний снижена здесь до нуля, за исключением тех компаний, которые вовлечены в банковскую и инвестиционную деятельность на о-ве Мэн.

В соответствии с новым законом компания может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом любой резидентности. Требования к величине и необходимости оплаты уставного капитала отсутствуют.

Компания вправе управляться единственным директором любой резидентности, но если директор является юридическим лицом, то им обязана быть компания, должным образом лицензированная на о-ве Мэн в качестве провайдера корпоративных услуг.

В каждой компании должен быть назначен корпоративный агент, должным образом лицензированный на о-ве Мэн в качестве провайдера корпоративных услуг. Обязанность для компании иметь местного секретаря в новом законе упразднена.

Действующими на о-ве Мэн нормами права не предусмотрено такое понятие, как номинальный директор. Каждый назначенный в компанию директор несет ответственность в зависимости от обязанности, возлагаемых на него законодательством острова и уставом компании.

Выпуск акций на предъявителя компаниями на о-ве Мэн запрещен. Информация о директорах и акционерах местных предприятий является открытой.

Копии реестров акционеров и директоров компании, ее годовые и бухгалтерские отчеты, образец оттиска печати, а также протоколы общих собраний и заседаний директоров следует в надлежащем виде хранить по адресу корпоративного агента в зарегистрированном офисе компании.

Хотя компания освобождается на о-ве Мэн от ежегодного финансового отчета (аудиторский отчет требуется только для предприятия открытого типа), бухгалтерию каждого островного предприятия следует вести в соответствии с принятыми стандартами и по первому запросу регистратора компаний или местных налоговых служб она должна быть представлена.

Годовой отчет компании должен состоять из отчета директоров (Annual Return) о текущей структуре предприятия (директора, акционеры и их адреса).

Собираясь заняться офшорным бизнесом на о-ве Мэн, нужно знать, что малейшее несоблюдение предписанных законом о компаниях сроков представления властям отчетности и любых требуемых документов наказывается штрафом без всякого снисхождения.

Местные компании не могут быть перемещены в другую юрисдикцию, не будучи распущенными и официально закрытыми на о-ве Мэн.

Несмотря на облегчение налогового бремени и некоторую либерализацию в отношении директоров, строгость в подходе к администрированию, требования местных агентов по раскрытию информации, следуя обязанности знать своего клиента, и достаточно высокие ежегодные пошлины на о-ве Мэн, могут привлекать сюда только тех потенциальных инвесторов, для кого существует здесь специфический интерес.

Единственное соглашение об избежании двойного налогообложения заключено о-вом Мэн с Великобританией. Остров также поддерживает договоры об обмене информацией с США и другими странами. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Комиссия по финансовому надзору о-ва Мэн приветствовала одобрение тинвальдским парламентом ряда указов, которые будут добавлены к спектру коллективных инвестиционных схем юрисдикции. Эти указы были необходимы для учреждения специальных фондов и квалифицированных фондов, а также для усовершенствования фонда для опытных инвесторов. Они вступят в силу с 1 нояб. 2007г.

Одобрение тинвальдом этих указов стало кульминацией инициативы, финансируемой группой по обзору фондов министерства финансов о-ва Мэн, которая рассматривала будущие возможности фондовой индустрии о-ва. Среди рекомендаций обзорная группа предложила ввести два новых вида фондов, один рассчитанный на рынок институциональных фондов, другой – для не-розничных инвесторов. Также разработаны усовершенствования в существующие фонды для опытных инвесторов.

Приветствуя данное событие, Джон Аспен – исполнительный директор Комиссии по финансовому надзору, подтвердил: «Успешное партнерство фондовой индустрии, министерства финансов и комиссии привело к учреждению новых фондов, соответствующих современным рыночным условиям для институциональных и не-розничных инвесторов. Это тесное сотрудничество позволило о-ву быстро ввести в силу эти рекомендации министерства финансов, спонсируемые обзорной группой. Жду продолжения партнерства, когда мы будем работать над обеспечением подходящей регу-

ляторной окружающей среды, которая будет поддерживать фондовую отрасль о-ва».

Комиссия финансовых услуг также проконсультировалась с фондовой индустрией, и вскоре представит некоторые новые лицензионные соглашения для менеджеров и управляющих вкладами, которые дополнят новый режим. Offshore.SU, 22.10.2007г.

— Общая стоимость всех небританских компаний, зарегистрированных на лондонском рынке альтернативного инвестирования и учрежденных на О-ве Мэн, превышает любую другую юрисдикцию, сообщает последняя серия отчетов, подготовленных Hemscott по заказу офшорной юридической фирмы Cains.

Исследование 100 небританских компаний, зарегистрированных на рынке альтернативного инвестирования подтверждает, что компании с о-ва Мэн в этой группе компаний при общей рыночной капитализации составляют 6240 млн. фунтов стерлингов, что выводит о-в Мэн на первое место, опережая показателя Канады.

Это говорит о 16% росте с апр. 2007г. общей суммы на 221,89 млн. фунтов стерлингов, и превышает общую стоимость компаний, основанных в Канаде (GBP2,268 млн.), на Британских Виргинских о-вах (GBP1,926 млн.) и в Австралии (GBP1,671 млн.), которые заняли второе, третье и четвертое место соответственно.

Согласно отчету, о-в Мэн продолжает лидировать по количеству зарегистрированных в своих пределах на рынке альтернативного инвестирования 100 компаний, и сохраняет за собой 15 компаний, опережая Бермуды (6), Гернси (5) и Джерси (4).

Эндрю Корлет, управляющий директор Cains, заметил: «Эти данные отражают непрерывное развитие о-ва Мэн в качестве одного из наиболее уважаемых международных финансовых центров в мире. Маневренность и ответственность о-ва в создании налоговой, правовой и инвестиционной среды, которая бы отвечала потребностям глобального бизнеса — активно позиционируется правительством о-ва, также как и предпочтительность выбора юрисдикции в качестве места доступа на Лондонский рынок альтернативного инвестирования, — главный коммерческий центр мира». Offshore.SU, 1.10.2007г.

— Закон о компаниях на о-ве Мэн 2006г. вступил в силу 1 нояб., а первый закон о новом механизме о-ва Мэн или «закон о компаниях 2006г.» был также присоединен к нему в тот же день, — заявили органы управления острова.

Каждой компании, основанной согласно закону от 2006г., будет выдаваться номер, с суффиксом «V», для отличия компаний нового вида от традиционных компаний, основанных согласно законам о компаниях 1931-2004гг.

Розмари Пен, председатель Комиссии по финансовому надзору, прокомментировала: «Я очень рада огромному интересу, проявленному к новым компаниям. Комиссия усиленно работала над поддержкой инициативы предпринимателей, направленной на создание новых механизмов, простых настолько насколько это только возможно. В этом году уже наблюдался беспрецедентный рост объединений компаний, и мы надеемся, что введение нового закона о компаниях 2006г. будет способствовать увеличению членов инофирм и станет ката-

лизатором новых возможностей для местных предпринимателей».

12 регистрационных агентов уже подали 25 заявлений на создание новых компаний, конечный срок подачи которых истек 1 нояб., созданных по схеме закона о компаниях. Первый суффикс V получила компания International Car Rent Limited, зарегистрированная агентом Middleton Katz Chartered Secretaries LLC. Offshore.SU, 3.11.2006г.

— Man Investments Canada Corp, отделение знаменитого хеджевого фонда Man Group Plc, заявило об открытии Man AHL Diversified Fund (Канада) по управлению фьючерсным инвестированием, разработанным для осуществления возврата независимо от традиционных инвестиций в акции и облигации.

Man AHL Diversified Fund (Канада) находится под управлением AHL, одного из ключевых инвестиционных менеджеров Man Investments, под управлением которого находится US16,2 млрд.долл. по всему миру. Фонд был создан для осуществления доступа к диверсифицированной программе AHL, которая привлекла значительные инвестиции опытных инвесторов всего мира за последние 15 лет.

Прочная инвестиционная стратегия AHL является количественной и однонаправленной, она капитализирует прибыль от убывающих и повышающихся тенденций на рынке. Программа обеспечивает доступ к портфелю, предоставляющему широкий круг фьючерсных и форвардных контрактов на 100 рынках мира.

С момента внедрения программы в дек. 1990г., она принесла в общем годовом проценте прибыли 17,6%, включая 31 июля 2006г., хотя это прибыль офшорного фонда, не доступного для канадских инвесторов. Прибыль Man AHL Diversified Fund (Канада) по всем ожиданиям будет несколько меньше, чем у офшорного фонда из-за многочисленных факторов, включая налогообложение, денежные потоки и дополнительные административные сборы.

Man AHL Diversified (Canada) Fund доступен для частных клиентов и институциональных инвесторов. Аккредитованные инвесторы получают доступ к Man AHL Diversified (Canada) Fund уплатив инвестиционный минимум в 25 000 канадских долл. (US22 400 долл.).

Man Investments, подразделение Man Group plc, создало 450 альтернативных механизмов инвестирования и на 30 июня 2006г. под его управлением находилось 54 млрд.долл. США со всего мира. Offshore.SU, 27.9.2006г.

— После консультаций с ассоциацией администраторов фондов Комиссия финансового надзора острова Мэн пересмотрела свою политику относительно видов деятельности, которые могут проводить администраторы или руководители фондов в рамках реализации за рубежом схем совместного инвестирования.

Согласно новым правилам, компании, которые получили на острове Мэн лицензию, смогут предоставлять более широкий перечень услуг администратора зарубежным операторам рынка при условии, что они их оказывают в рамках договора об аутсорсинге. Также для этого необходимо, чтобы Комиссия на соответствующие операции расширила лицензию компании.

Ранее услуги аутсорсинга можно было оказывать только в отношении одного «базового» вида деятельности по управлению фондами.

Комментируя эти изменения, глава Комиссии финансового надзора Джон Аспден отметил: «Комиссия всегда старается достичь максимальной гибкости правил регулирования деятельности и поддержать новые начинания участников рынка, если для этого не нужно идти на компромисс по отношению к общим стандартам регулирования».

«Пересмотр политики относительно предоставления услуг аутсорсинга даст возможность местным руководителям и администраторам фондов расширить свою деятельность и при этом столкнуться с минимальным количеством барьеров в виде правил регулирования рынка». Offshore.SU, 20.4.2006г.

— Ассоциация дипломированных бухгалтеров выразила беспокойство по поводу предложений правительства острова Мэн ввести упрощенный корпоративный инструмент, ссылаясь на недостаточный учет и защиту акционеров в новых правилах о компаниях.

По заявлениям правительства о-ва Мэн новый корпоративный инструмент или NMV будет простым и недорогим в управлении, при этом будет выполнять обязательства острова в отношении общепризнанных международных стандартов.

Концепцию, разработанную после изучения законодательства о компаниях различных стран, правительство планирует ввести в начале следующего года, и это событие совпадет с сокращением до нуля ставки корпоративного налога. Компании типа NMV можно будет регистрировать наряду с существующими на о-ве Мэн инструментами.

Однако Кейт Вудс, президент ассоциации дипломированных бухгалтеров острова Мэн, обеспокоен, что к новому инструменту не предъявляются требования об аудиторской проверке или независимой заверке отчетов, которые подаются в налоговых целях. Это станет ненужным бременем для Налогового управления, считает он.

«Ассоциация считает, что придется проводить много повторных оценок в свете нулевой налоговой политики, которая распространяется в 2006/7 налоговым году на компании с ограниченной ответственностью, зарегистрированные в соответствии с новым законом», — отметил Вудс.

Президент ассоциации также отметил, что поскольку директора не несут ответственность за составление финансовых отчетов в соответствии с бухгалтерскими записями, акционеры окажутся в невыгодном положении.

«Цель нового инструмента — сделать регистрацию и управление компанией экономически эффективным по сравнению с другими офшорными юрисдикциями, но это, без сомнения, повлечет за собой дополнительные расходы на гонорары адвокатам, которые будут составлять сложные соглашения, — отметил Вудс. — Это может отпугнуть предприятия от острова, в то время как цель состоит в том, чтобы привлечь новые предприятия». Offshore.SU, 2.11.2005г.

— Министерство финансов острова Мэн представило новое предложение ограничить налоговые обязательства физических лиц, чтобы привлечь на остров больше состоятельных граждан. Консультируясь по этому вопросу, министерство хотело выяснить, на каком уровне необходимо ограни-

чить порог. В документе предлагались цифры GBP100 000, GBP150 000 и GBP200 000.

На данном этапе физические лица платят налог со всей прибыли за исключением некоторых вычетов и льготы в GBP8,500. С первых GBP10 300 налогооблагаемого дохода налог взимается по более низкой ставке 10%, а с остальной суммы по ставке 18%. Льготы и порог, до которого налог взимается по меньшей ставке, в два раза больше для супружеских пар, которые платят налоги вместе.

Поступили четыре предложения — GBP50 000, GBP90 000, GBP100 000, GBP200 000 и GBP250 000. Один человек предложил сделать порог как можно более высоким, чтобы привлечь только очень состоятельных людей на остров.

Респонденты также подняли вопрос справедливости, хотя министерство финансов заявило, что экономика от этого выиграет, остров сохранит привлекательность для состоятельных физических лиц и предпринимателей по сравнению с другими низконалоговыми территориями, например, Гернси, Джерси, Монако и Швейцарией.

«Преимуществами максимального ограничения пользуются только самые состоятельные граждане острова. Однако министерство финансов полагает, что косвенными преимуществами сможет воспользоваться весь остров», — заявило министерство финансов. Хотя министерству финансов еще предстоит выяснить, на каком уровне ограничить налог, оно заявило о намерении ввести меру «как можно раньше» в соответствии с экономической ситуацией. Offshore.SU, 18.10.2005г.

— Правительство острова Мэн опубликовало новый законопроект о создании нового типа компаний, благоприятных для бизнеса. Новый корпоративный механизм должен быть простым и недорогим в управлении и должен отвечать требованиям острова в том, что касается общепринятых международных стандартов.

Концепция, разработанная после изучения корпоративного законодательства разных стран, будет представлена в начале следующего года, что совпадет с введением на острове Мэн нулевой ставки корпоративного налога. Новые компании будут работать наряду с существующими.

«Этот новый корпоративный механизм должен быть одновременно конкурентоспособным и достойным уважения, — отметил министр финансов Алан Белл. — Это и новый режим нулевого налогообложения компаний обеспечит острову Мэн неоспоримое преимущество, позволяющее привлечь международный бизнес».

Министерство финансов представило законопроект для консультации отрасли. Комментарии принимаются до 30 сент. этого года. Offshore.SU, 4.8.2005г.

— Ассоциация поставщиков корпоративных услуг предупредила, что остров Мэн потеряет свое конкурентоспособное преимущество, если правительство не согласует порог для проведения аудиторских проверок с Великобританией.

На данном этапе компании, работающие в Великобритании, не проводят обязательных юридических проверок, если их оборот не превышает GBP5,6 млн. Однако на острове Мэн порог для проведения аудиторских проверок установлен на уровне GBP45 000. По мнению Майкла Шиммина, председателя ассоциации, это слишком низкий уровень, который представляет ненужное бремя

для предприятий острова: «Мы приветствуем то, что остров хорошо регулируется, но не имеет смысла делать его слишком сложным и дорогим для предпринимателей».

Министерство финансов на данном этапе прорабатывает предложения по этому вопросу. Говорят, оно собирается повысить порог, но не до уровня Великобритании.

«Если Великобритания считает уровень в GBP5,6 млн. приемлемым, мы должны сделать то же, особенно в свете того, что большинство наших компаний являются не торговыми, а холдинговыми», — заявил Шиммин. В скором времени министерство финансов должно представить ответ на сделанные предложения. Offshore.SU, 11.7.2005г.

— Маркетинговая исследовательская компания НРІ поможет о-ву Мэн в проекте, направленном на повышение международной репутации острова. Isle of Man Online сообщает, что Алан Купер, партнер британской компании, возглавит команду исследователей, которые помогут консультантам по брендингу из Asanchi (эту компанию правительство о-ва Мэн наняло, чтобы она помогла в реализации второго этапа программы «Маркетинг и брендинг острова Мэн»).

Приветствуя компанию НРІ, премьер-министр Дональд Желлинг отметил: «Команда во главе с Аланом Купером прекрасно понимает цели этого важного проекта. У Алана и компании НРІ огромный послужной список, и я уверен, что мы только выиграем благодаря их участию в проекте ребрендинга». Команда НРІ должна провести качественное исследование среди резидентов и предприятий острова, а также среди основных деловых секторов Великобритании и иностранных рынков. Offshore.SU, 13.4.2005г.

— Anglo Irish Bank сообщил о создании новой компании на острове Мэн, которая будет предоставлять полный спектр административных услуг по офшорным коллективным инвестиционным схемам.

Новая компания под названием Anglo Irish Fund Services Limited (AIFSL) будет предоставлять полный спектр услуг, включая: руководство по выбору места регистрации и структуры фонда; налаживание контактов с консультантами по юридическим вопросам для разработки проспекта эмиссии фонда и соглашений; налаживание контактов с другими поставщиками услуг для открытия счетов и завязывания отношений; заключение соглашений о предоставлении услуг с инвестиционными компаниями; регистрация фондовых компаний и составление протоколов первого собрания правления директоров.

AIFSL будет предлагать услуги бухгалтерии и оценки, услуги по регистрации акций и услуги трансферного агентства, и корпоративные секретарские услуги. Новое подразделение возглавит Ричард Болтон, у которого 14 лет опыта в области частного акционерного капитала, которые он получил во время работы на руководящих должностях в ведущих компаниях острова.

Комментируя новые услуги, Болтон отметил: «Выбор администратора фонда является очень важным для деятельности и успеха любого офшорного взаимного фонда. Клиенты, независимо от того, являются они менеджерами одного фонда или многочисленных фондов и классов, должны быть уверены в том, что предлагаемые админист-

ративные услуги будут рентабельными и постоянными».

Anglo Irish Fund Services Limited может обеспечить эту уверенность, позволив менеджерам сосредоточиться на успешных инвестиционных стратегиях для блага акционеров». Offshore.SU, 25.2.2005г.

— Аудиторская компания KPMG опубликовала набор экономических показателей, характеризующих состояние рынка, которые свидетельствуют о том, что производительность бизнеса в юрисдикции улучшилась в III кв. 2004г.

«Положительные тенденции I пол. этого года сохраняются, более 85% предприятий свидетельствуют о стабильных или возросших продажах в III кв.», — отметила компания. И хотя 60% участвовавших в опросе компаний сообщили, что уровень персонала останется неизменным, среди тех, которые намерены изменить число персонала в ближайшие месяцы, большинство будет его увеличивать, и только 5% планируют уменьшить число своих сотрудников.

74% респондентов основной проблемой считают нормативную базу острова Мэн, а 50% предприятий считают регулирование «слишком жестким» и «чрезмерным».

Также наблюдался некоторый спад в восприятии конкурентоспособности острова по сравнению с похожими юрисдикциями. В III кв. только 14% опрошенных сообщили, что острова Мэн стал «более конкурентоспособным» или является «очень конкурентоспособным» в сравнении с 20%, которые выразили подобное мнение во II кв.

Отчет свидетельствует о том, что это мнение связано с несовершенной маркетинговой стратегией острова, 80% компаний говорят, что власти недостаточно делают в этой области. Это не отразилось на отношении респондентов к своему собственному бизнесу, 60% «оптимистично» или «очень оптимистично» настроены относительно перспектив на последующие 12 месяцев. Половина респондентов оптимистично смотрит на остров в целом в предстоящем году. Offshore.SU, 29.12.2004г.

— Комиссия по финансовому надзору о-ва Мэн сообщила об утверждении парламентом закона об инвестиционной деятельности 2004г. Данный закон заменяет закон об инвестиционной деятельности 1991г. и дает определение слову «инвестирование», деятельности, которая входит в «инвестиционную деятельность» и деятельности, которая исключается из контекста закона об инвестиционной деятельности 1991г.

Правительство совместно с финансовой отраслью проверило закон 1991г., чтобы убедиться в том, что определение слова «инвестирование» соответствует нынешней и будущей деятельности и инвестиционной ситуации на острове.

Закон 2004г., новации:

- позиция британских и других иностранных лиц изменена, чтобы только уполномоченные лица из Комиссии по финансовому надзору могли вмешиваться в инвестиционную деятельность на острове;

- прояснены обстоятельства, в которых услуги хранения считаются инвестиционной деятельностью;

- изменены условия исключения вступления, чтобы вступления делались только «независимым», разрешенным лицам;

- деятельность по поставке услуг, которая регулируется законом о поставщиках корпоративных услуг 2000г., исключена;

- определение фьючерсов и поставлено в один ряд с британским подходом к достижению стабильности.

Закон 2004г. вступит в действие 1 дек. 2004г. Offshore.SU, 28.10.2004г.

– В своем годовом отчете Финансовая комиссия острова Мэн вновь сообщила о своих обязательствах работать с предпринимателями над оказанием помощи в сокращении расходов на выполнение нормативно-правовых требований, а также над обеспечением законодательной базы, признанной во всем мире.

Президент Джон Аспден отметил, что МВФ опубликовал свой отчет в нояб. 2003г., в котором говорилось о высоком уровне соответствия международным стандартам, а это важный этап для юрисдикции на международной арене. Напомнив о двадцатой годовщине работы Финансовой комиссии, Аспден сообщил, что комиссия была одним из первых органов, который начал осуществлять надзор над различными рынками, после чего модель была перенята многими другими юрисдикциями.

Президент сообщил о трудных экономических условиях, с которыми в прошлом году столкнулись многие секторы делового сообщества, и на которые комиссия ответила, работая с отраслью над созданием новых возможностей для бизнеса, одновременно пытаясь найти способы снижения расходов и разработать более прагматичный подход их внедрения.

В годовом отчете говорится о повышении на 8% общих депозитов и повышении на 17% всех средств, находящихся на управлении. Финансовая комиссия на будущий период устанавливает цели по увеличению своей роли как органа надзора и, кроме того, введению новых способов онлайн поиска и внедрению законодательства для поставщиков трастовых услуг. Offshore.SU, 5.8.2004г.

– Правительство острова Мэн представило новые положения, которые распространяют действие законодательства по Protected Cell Companies (защищенные составные компании) на определенные схемы коллективного инвестирования.

Положения предусматривают, что фонды, учрежденные на острове Мэн как международные схемы, включая Experienced Investor Funds и Professional Investment Funds (но исключая Exempt International Schemes), могут регистрироваться или перерегистрироваться как защищенные составные компании.

Ожидается, что концепция РСС, которая обеспечивает установленное законом разделение через составные части в пределах компании, в которой будут размещаться отдельные активы, будет особенно полезной для схем, имеющих ряд субфондов.

Обязательства каждого подразделения юридически ограждены в соответствии с законодательством острова Мэн, также предотвращается взаимное «загрязнение» подразделений, что защищает от риска, вызванного отношением заемного и собственного капитала в других подразделениях.

Наряду с механизмом Experienced Investor Fund и льготами, введенными в 2003г., которые включали отмену НДС, возможность использования для фондов структуры РСС является шагом вперед,

когда растет международный интерес к концепции РСС и использованию острова Мэн как места для расположения фондов.

Распространение действия законодательства о РСС в отношении фондов является еще одним стимулом для растущей фондовой отрасли острова, которая привлекла во II кв. 2004г. активы на GBP1 млрд. и 40 новых фондов за 12 месяцев по 30 июня 2004г.

Положения о Protected Cell Companies (предпринятый класс деятельности, схемы коллективного инвестирования) вступили в силу 1 авг. 2004г. Offshore.SU, 2.8.2004г.

– Финансовая комиссия острова Мэн сообщила в среду о сокращении сборов, которые платят компании, желающие расположиться на острове Мэн в соответствии с законом о компании 1998г. Получив одобрение министерства финансов, парламент утвердил значительное сокращение сборов, которое вступит в силу 1 авг. 2004г., с целью стимулировать появление новых предприятий.

Раньше только зарегистрированные на бирже компании или их дочерние предприятия могли менять расположение с юрисдикции регистрации на остров, и только зарегистрированные на бирже компании, основанные на острове Мэн, могли переезжать в другую юрисдикцию.

Компании, работающие по лицензии, также не могли менять свое расположение. Изменения, внесенные в закон о компаниях в 2003г., отменил все ограничения, чтобы подавать заявку могли все типы компаний. Сборы, оплачиваемые компаниями, которые хотят уехать с острова Мэн, остались неизменными. Offshore.SU, 30.7.2004г.

– Бухгалтерская компания KPMG сообщила о начале нового исследования на острове Мэн под названием «Барометр бизнеса». Цель – собрать мнения организаций делового сообщества, чтобы разработать индикатор господствующих настроений ведущих бизнес-лидеров.

Представители KPMG заявили: «Создание услуги, которая будет предоставлять данные о текущих показателях и будущих ожиданиях непосредственно от делового сообщества, будет неоценимой заслугой, поскольку местные организации планируют получить прибыль и избежать рисков экономических факторов, которые могут затронуть нашу юрисдикцию. Мы ожидаем, что результаты окажутся очень интересными». Исследование будет проводиться в течение трех месяцев, результаты будут опубликованы сразу после этого. Offshore.SU, 26.5.2004г.

– Правительство острова Мэн сообщило, что координационная группа по реформированию закона о компаниях опубликовала консультационный документ с целью узнать мнения по форме и объему приближающегося реформирования законодательства о компаниях.

Координационная группа (в нее входят казначей, министр юстиции, глава финансовой комиссии) создана после того, как министр финансов отметил в своем докладе по поводу бюджета: «Существует мнение о необходимости пересмотреть наши законы о компаниях с целью повышения конкурентоспособности, при этом сохранив заработанную тяжелым трудом репутацию высококачественной хорошо управляемой юрисдикции».

Кроме аргументации в пользу реформы консультационный документ рассматривает несколько

ко возможных областей действия реформы, начиная с консолидации всех законов о компаниях в один закон и заканчивая сохранением существующей структуры корпоративного законодательства при условии создания нового предприятия «международная компания». Offshore.SU, 14.5.2004г.

## Острова Теркс и Кайкос

### Инофирма

Из всего разнообразия организационно-правовых форм предприятий, разрешенных для учреждения на о-вах Теркс и Кайкос (ТК), только классическая офшорная компания (Exempt Company) может представлять интерес для иностранного инвестора.

Офшорная компания характеризуется следующим образом:

- одно лицо (физическое или юридическое) вправе владеть и управлять такой компанией;
- в названии не могут быть использованы слова и их аналоги, отражающие деятельность, подпадающую под лицензирование, например: Assurance, Bank, Building Society, Chamber of Commerce, Chartered, Cooperative, Imperial, Insurance, Municipal и Royal;
- отсутствует требование относительно оплаты какого-либо минимального уставного капитала, который может быть выражен в любой валюте;
- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя (таких классов, видов и долей, как это решат владельцы компании);
- компания обязана иметь зарегистрированный адрес на ТК;
- офшорная компания вправе иметь собственный офис на островах;
- собрания директоров и акционеров компании могут быть организованы в любой стране, а протоколы собраний и финансовые документы разрешается хранить где угодно в мире;
- офшорная компания обязана вести реестр директоров и акционеров и, хотя документация компании не подлежит общественной проверке, она доступна для акционеров;
- информация о директорах и акционерах не хранится в файле Регистратора офшорных компаний на ТК;
- компания не вправе вести бизнес с резидентами ТК и инвестировать средства в собственность любого вида, находящуюся на ТК, кроме как на содержание своего зарегистрированного офиса. Офшорной компании также не разрешено заниматься банковской или трастовой деятельностью, страхованием или перестрахованием и предоставлять адрес своего зарегистрированного офиса для нужд других компаний. По сути, такая компания может работать только за пределами ТК;
- компания не подлежит налогообложению на ТК и освобождена здесь от ежегодной финансовой и статистической отчетности.

Если компания не оплатит ежегодные государственные пошлины за продление своей регистрации, она будет исключена из Регистра действующих компаний ТК по истечении года с момента последней оплаты пошлины. В законе о компаниях четко объясняется, что вычеркнутая из Регистра компания не вправе продолжать хозяйственную деятельность и, в частности, управлять своими банковскими счетами, хотя директора и акционе-

ры такой компании продолжают нести полную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия.

Такую офшорную компанию можно, уплатив положенные пошлины и штрафы, восстановить в Регистре компаний ТК, однако по истечении определенного срока это может быть произведено только местным судом, решение которого может оказаться как положительным, так и отрицательным.

Любые иностранные компании могут быть перемещены на ТК и наоборот — офшорные компании, зарегистрированные на ТК, вправе поменять свой юридический адрес путем должного соблюдения соответствующих формальностей.

О-ва Теркс и Кайкос не подписали соглашений об избежании двойного налогообложения ни с одной страной мира, но являются участниками в международных договорах по обмену информацией. www.corpagent.com, 15.2.2008г.

## Пакистан

### Инофирма

Наиболее привлекательной организационно-правовой формой предприятия, которую выбирают иностранные инвесторы при учреждении своего бизнеса в этой стране, является компания с ограниченной ответственностью, которая может быть создана как открытая или закрытая.

Открытая компания с ограниченной ответственностью учреждается минимум семью акционерами с минимальным капиталом PKR 100 000 (USD 1 равен 60 пакистанским рупиям).

Максимальное число акционеров в компании не ограничено. Акции могут предлагаться к открытой подписке, и если это разрешено Уставом и учредительным договором компании, то акции вправе передаваться третьим лицам без получения на это одобрения большинства акционеров.

Управляет компанией Совет директоров.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью (Private Limited Company) учреждается минимум двумя акционерами и характеризуется следующим образом:

- оплата какого-либо минимально необходимого уставного капитала при создании компании не требуется;
- максимальное число акционеров — 50;
- акции запрещены для открытой подписки и не могут быть переданы третьим лицам без получения на это одобрения большинства акционеров;
- управляет компанией Совет директоров.

Все пакистанские компании обязаны иметь здесь офис, секретаря, бухгалтера, аудитора и юрисконсульта.

Предприятиям, планирующим вести в Пакистане один из приведенных ниже лицензированных видов деятельности, следует получить одобрение в соответствующих министерствах и департаментах, а именно:

- банковскую деятельность — в Управлении инвестициями министерства финансов и государственном банке Пакистана;
- страховую деятельность — в министерстве торговли;
- фондовую деятельность — в комиссии по ценным бумагам и биржам;

• инвестиционную и лизинговую деятельность – в министерстве финансов.

В ряде провинций Пакистана исходя из соображений безопасности, обороны государства и защиты окружающей среды учреждать предприятия запрещено.

Чтобы создать в Пакистане предприятие, занимающееся производством или реализацией большинства видов продукции или услуг, разрешений не требуется. Исключение составляют:

- производство оружия, боеприпасов, взрывчатых и радиоактивных веществ;
- печатание денежных документов, банкнот и чеканка монет;
- производство алкогольной продукции (за исключением продукции для производственных целей).

Гостиничный и туристический бизнес считается в Пакистане промышленной деятельностью. Этот сектор экономики предлагает иностранным инвесторам стимулы и льготы в соответствии с законодательством.

Сельское хозяйство, сфера предоставления услуг и социальный сектор открыты для иностранных инвестиций при соблюдении следующих условий:

- объем иностранного инвестируемого капитала должен быть не меньше USD 1 000 000;
- не менее 40% капитала находится в собственности партнера -резидента Пакистана.

Пакистанское участие в капитале в 40% не является обязательным требованием в том случае, если проекты включают в себя развитие промышленных зон.

Аренда земли для организации сельского хозяйства разрешена в Пакистане на срок до 30 лет с возможностью продления этого срока еще на 20 лет. Иностранная компания, занятая мелиорацией и обработкой земли, не вправе передавать землю другой иностранной компании, если на это не получено специальное разрешение Федерального правительства и правительства соответствующей провинции Пакистана.

Производственные организации, персонал которых превышает 10 чел., обязаны в соответствии с фабричным законодательством страны регистрироваться в отделе технического контроля соответствующей провинции.

Все компании должны быть зарегистрированы в управлении подоходного налога соответствующего округа Пакистана, после чего им присваивают национальные налоговые номера. В Пакистане действует валютный контроль.

Налог на прибыль всех предприятий (кроме банков) составляет здесь 37%. Пакистан подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Бангладеш, Беларусь, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Египет, Индия, Индонезия, Иордания, Иран, Ирландия, Италия, Казахстан, Канада, Катар, Кения, Китай, Кувейт, Ливан, Ливия, Маврикий, Малайзия, Мальта, Нигерия, Нидерланды, Норвегия, Объединённые Арабские Эмираты, Оман, Польша, Румыния, Саудовская Аравия, Сингапур, Сирия, США, Таиланд, Тунис, Туркменистан, Турция, Филиппины, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Узбекистан, Шри-Ланка, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– В современном мире все чаще поднимается вопрос об организации государственно-частного партнерства (ГЧП). За последние 15 лет реализовано двух тыс. проектов государственно-частного партнерства в различных странах мира. Это в таких странах как Оман, Руанда, Того, Чад, Кыргызстан, Азербайджан, Таджикистан, Иран и ряд других. На повестке дня стоит вопрос о создании ГЧП в России, уже разрабатывается ряд проектов. (железная дорога Москва-Петербург).

Что такое ГЧП? Это форма взаимоотношений государства и частного секторов или инвесторов на взаимовыгодных условиях. Зачастую ее называют «публично-частное партнерство». Важно отметить, что не государство вступает во взаимоотношения с проектами бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес участвовать в общественно важных проектах. Если же приглашение исходит от частного сектора («частная финансовая инициатива») государство поддерживает ее. Все проекты ГЧП осуществляются на основе публичного партнерства, в т.ч. с использованием бюджетных средств и через палаты торговых или промышленных ассоциаций.

Изучив опыт стран, реализующих принцип государственно-частного партнерства, Пакистан в июле 2006г. впервые реализовал план создания ГЧП, как вполне необходимую и здравую модель регионального развития (включая муниципальный уровень), способствующую социально-экономическому образу жизни страны. Правительство сделало упор на разработку программы структурного ГЧП, основанного на международной практике, направленной на ускоренное развитие инфраструктуры, и достижение тем самым устойчивого экономического развития Пакистана.

Для того, чтобы развивать консультативный процесс между государственным и частным секторами, правительство Пакистана провело семинары в главных городах страны – Исламабаде, Лахоре и Карачи под эгидой организации «Содействие инфраструктурному проектному развитию» и министерства финансов. Уже отобраны проекты ГЧП, включающие Лахорский проект общественного транзита, проект общественного транзита Исламабад – Равалпинди, службу общественного транспорта для улучшения окружающей среды, Исламабадский парк высоких технологий, многоцелевые водные резервуары, водопровод в г. Калинин, организацию использования твердых отходов в г. Чарсада. Следующими проектами должны стать Карачинская кольцевая дорога, скоростная транспортная система г. Карачи, шоссе междугородней транспортной автобусной системы в том же Карачи, Синдское прибрежное шоссе, Карачинский завод по очистке воды, офисные комплексы в Исламабаде, промышленный парк в г. Бостан в округе Пишин и ряд других.

О заинтересованности в осуществлении партнерства говорит тот факт, что в семинарах приняли участие ведущие банкиры и инвесторы, представители федеральных и провинциальных, городских и местных правительств, представители агентств госсектора и частных фирм. Все сошлись во мнении, что инфраструктурное обслуживание – важный двигатель ускорения экономического роста таких развивающихся стран как Пакистан. Однако для осуществления партнерства необходимо разра-

ботать законодательство, учитывать управленческий риск, стандарты контрактного обеспечения и жизнеспособность средств.

Обе стороны разработали Проекты стандартного соглашения ГЧП и модели ГЧП, которые ускорят их финансовое сближение и сделают соглашение более эффективным. Правительство Пакистана предпринимает усилия, чтобы частный сектор играл бы большую роль в экономическом развитии и способствовал вместе с госсектором росту уровня жизни и сокращению бедности. Цель ГЧП состоит еще и в обеспечении населения чистой питьевой водой, санитарными условиями, электричеством городского и сельского населения, улучшенными дорогами, телекоммуникациями и расширению рыночных связей — т.е. всем тем, что может способствовать прогрессу социально-экономической жизни.

Большое внимание в процессе создания государственно-частного партнерства должно быть уделено экономическим зонам (паркам) и разработке политики по их развитию. Особое внимание должно быть обращено на привлечение частного сектора и инвестиций, а также участие в них провинциальных правительств. ГЧП предполагает также участие иностранных инвесторов в различных проектах. Так, США намерены развивать инфраструктуру в полосе племен (ФАТА), для чего они выделяют 750 млн.долл. на создание энергетики.

Промышленные зоны — не новое явление для Пакистана, они начали создаваться еще в 70гг., но ныне выбраны модели ГЧП, которые должны быть примером для организации новых зон. Таким примером является зона в дистрикте Ласбела (Белуджистан), состоящая из 5 промышленных парков (зон), где соседствует и совместно действует государственный и частный сектор. Такие же промышленные парки существуют и в других провинциях, в частности в Фейсалабаде, называемом «Манчестером Азии».

Государственно-частное партнерство предполагает не только развитие технической и производственной инфраструктуры, но и социальной: создание благоприятных условий для жизни людей. В стране создана Национальная комиссия гуманитарного развития, которая предполагает сотрудничество между правительством, частным сектором и использование средств зарубежных доноров. Правительство Пакистана разрабатывает различные программы и уже создало фонд в 2 млрд. рупий (32 млн.долл.), США намерены предоставить 2,3 млн.долл., 25 известных местных и зарубежных пакистанцев ради изменения социальных условий в стране пожертвовали 2,5 млн.долл. Средства будут направляться на развитие образования, здравоохранения. Пакистан является первой страной в развивающемся мире, создавшей национальный корпус волонтеров из 228 514 чел., который будет нести образование и просвещение в массы, начиная с начальных классов. И.В. Жмуйда. www.iimes.ru, 4.7.2008г.

— Международная организация труда (МОТ) совместно с Европейской комиссией пришли на помощь правительству Пакистана в его борьбе с детским трудом — выделено 5 млн. евро на финансирование проекта по поддержке национальных усилий в данной сфере. Об этом сообщили в департаменте

общественной информации ООН в Беларуси.

Проект рассчитан на пять лет. Ожидается, что его реализация позволит покончить с привлечением 10 тыс. несовершеннолетних к опасным видам труда в Пакистане, в т.ч. к работе с химикатами.

По данным МОТ, 170 млн. детей в мире работают в опасных условиях. Они трудятся на фермах, плантациях и в шахтах. Многие из них имеют дело с химикатами и пестицидами, а также управляют техникой, представляющей повышенную опасность.

Конвенция Международной организации труда по искоренению наихудших форм детского труда запрещает привлечение детей в возрасте до 18 лет к работам, которые наносят урон их здоровью, моральному или психологическому состоянию. К таким занятиям относятся работа на опасных производствах, например в горной промышленности, а также принуждение к проституции, порнографии и торговле наркотиками. Сюда же относится работа при чрезвычайно высоких или низких температурах и работа, которая предполагает использование опасных химических веществ.

Эксперты ООН считают, что детский труд — одна из причин бедности. Из-за необходимости работать дети не могут посещать школу, подвергаются опасности свое здоровье. Необразованные и со слабым здоровьем они не могут вырваться из нищеты. БЕЛТА, 22.5.2008г.

— Программа приватизации, которая в последние годы успешно проводилась правительством президента Первеза Мушаррафа, в последнее время начинает буксовать. В высших военных эшелонах власти очередной всплеск недовольства был вызван решением правительства П. Мушаррафа приватизировать Государственную нефтяную компанию Пакистана Pakistan State Oil. В местной прессе высказываются жесткие призывы к отмене решения о передаче в частные руки компании, а также о пересмотре в целом федеральными властями программы приватизации стратегически важных отраслей народного хозяйства.

Поводом для подобных высказываний стала повышенная озабоченность со стороны пакистанских военных быстрым проникновением Индии на телекоммуникационный рынок Пакистана в результате приватизации государственного Телекоммуникационного акционерного общества Пакистана) PTCL в 2005г. Сегодня противники продажи нефтяной компании в частные руки выдвигают весомый аргумент, заключающийся в том, что «поставки (углеводородного сырья) и механизм его хранения создадут большие проблемы для страны и ее военного потенциала».

Противники продажи стратегического актива бросают вызов правительственной программе приватизации в целом, особенно после неудачной попытки продажи Карачинского металлургического комбината) Pakistan Steel Mills российской компании «Магнитогорский металлургический комбинат» в 2005г.

В начале ХХIв. правительство П. Мушаррафа приступило к реализации новой инвестиционной программы с целью оздоровления экономики страны. Государство выработало три основных приоритета новой экономической политики: ограниченное вмешательство в процесс регулирования, выполнение контрольных функций над про-

граммой приватизации и создание благоприятных условий (закреплены законодательно) для иностранных инвесторов.

Наиболее перспективные, высокотехнологичные и экспортоориентированные отрасли экономики, такие как нефтегазовая, пищевая, информационных технологий и телекоммуникаций, малое и среднее предпринимательство, текстильная промышленность с повышенной степенью обработки сырья, туризм, сельское хозяйство, инфраструктура, были открыты для иностранных и местных инвесторов. Им предоставлялся льготный режим, как, например, заем в местных банках с низкой процентной ставкой, налоговые льготы, льготы при переводе выручки и капитала за границу, обслуживание долга, лицензионной платы, специальных сборов.

В основу программы были положены принципы дерегулирования. Инвестиционная стратегия предусматривает создание промышленных предприятий со 100%-ным иностранным капиталом без специального разрешения со стороны государства, за исключением производства вооружений и боеприпасов, радиоактивных и взрывоопасных веществ, выпуск ценных бумаг, валюты, чеканки монет, производства алкогольной продукции.

Действительно, были успешно реализованы инвестиционные проекты в телекоммуникационном секторе в 2004г., когда на открытый аукцион были выставлены две лицензии на мобильную связь и несколько лицензий на фиксированную связь. Победителями были признаны норвежская компания (Теленор) Telenor и компания из Объединенных Арабских Эмиратов – Ол-Варид Телеком/Al-Warid Telecom. Появление новых игроков на телекоммуникационном рынке ужесточило конкуренцию, в результате тарифы на сотовую связь в стране начали резко падать.

Другим примером успешного инвестиционного сотрудничества служит строительство глубоководного порта Гвадар на побережье Аравийского моря в пакистанской провинции Белуджистан. Согласно договоренностям, правительство Пакистана выделило 50 млн.долл., а Китай предоставил в общей сложности 198 млн.долл. Одна из основных целей строительства порта – морские ворота в страны Персидского залива и трансперевалочный пункт между Пакистаном и странами Центральной Азии.

С целью выяснения негативных последствий продажи нефтяной компании Pakistan State Oil Совместный комитет логистики и планирования/ЈЛРС просчитал возможные экономические риски и дал заключение о «невозможности приватизации» в силу ряда причин: с точки зрения пересмотра действующих контрактов, которые в частных руках труднее будет выполнить, с точки зрения вопросов энергетической безопасности Пакистана в целом.

Таким образом, Объединенный штаб Joint Staff Headquarters, основываясь на выводах Совместного комитета логистики и планирования, «строго рекомендовал правительству пересмотреть решение о приватизации Государственной нефтяной компании Пакистана», подчеркнув: «во-первых, являясь стратегическим активом государства, приватизация Pakistan State Oil PSO в настоящее время не отвечает интересам вооруженных сил и страны; а во-вторых, улучшение экономической ситуа-

ции и финансовое оздоровление в целом уже не диктуют правительству необходимость приватизации столь крупных экономических активов, как это было несколько лет назад».

Подобные рекомендации военных имеют следующее обоснование. Объединенный штаб информировал правительство о случаях саботажа гражданских служб порта Карачи по отношению к судам военно-морского флота Пакистана. «Во время погрузки военного оборудования... представители армии и воздушных сил сталкиваются с рядом проблем, связанных с обеспечением безопасности, а также с административными проблемами. Подобные инциденты стали возникать после приватизации некоторых причалов порта Карачи». В частности, компания Karachi Port Trust отказывалась нести какую-либо ответственность за конфиденциальность груза. Были случаи, когда Государственная нефтяная компания еще даже до приватизации отказывалась несколько раз запрашивать горючим корабли военно-морских сил страны.

Руководству Государственной нефтяной компании были также предъявлены серьезные обвинения в финансовых и административных нарушениях за последние шесть лет (январь 2000 – июль 2006гг.) Комитетом по нефтепродуктам и природным ресурсам Национальной ассамблеи (The NA Committee on Petroleum and Natural Resources).

Сегодня Пакистан сталкивается с новой расстановкой сил на внутреннем рынке. Значительную долю рынка во многих секторах экономики занимают также компании, возглавляемые военными в отставке. Дисциплинированные, блестяще образованные, со связями и грамотным менеджментом, они прокладывают себе дорогу в экономику страны. Н.А. Замараева. www.iimes.ru, 17.11.2007г.

– Китай широко представлен (более 60 компаний задействовано в 250 проектах общей стоимостью 7 млрд.долл.) в проектах пакистанской инфраструктуры, среди которых своей масштабностью выделяются следующие: строительство глубоководного порта в Гвадаре (начат второй этап строительства), сооружение второго энергоблока атомной электростанции в Чашме, а также проекты по разработке месторождений меди в Саиндаке и полиметаллических руд в Даддаре. Китайские активно задействованы в модернизации железных дорог страны, в частности, подвижного состава. В фев. 2006г. на встрече руководителей двух государств была достигнута договоренность о реализации нескольких крупных объектов, причем общий объем китайских инвестиций по ним составит 12 млрд.долл. Эти средства пойдут на строительство Исламабадского международного аэропорта, нефтеперерабатывающего завода в Гвадаре и двух ГЭС (Бунджи и Нилам-Джелам).

Эффективно функционируют двусторонние Межправительственная комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству и Деловой форум. В Пакистане зарегистрировано более 50 китайских компаний со стопроцентным китайским капиталом, многие из них имеют дочерние фирмы, работающие в формате совместных предприятий. За последние несколько лет Пекин увеличил объем прямых инвестиций более чем в шесть раз, однако абсолютные цифры не особенно велики. К марту прошлого года совокупные капиталовложения Китая на контрактной основе не превышали 100 млн.долл. (Пакистан же вложил в КНР 24,3

млн.долл.). Ведутся переговоры по созданию совместной инвестиционной компании и фонда по развитию инфраструктуры. Особое внимание уделяется сотрудничеству в сфере энергетики. В апр. 2006г. было принято решение о создании профильной Совместной рабочей группы, а представители пакистанских и китайских деловых кругов подписали несколько десятков документов, в частности, по разработке месторождений углеводородов, строительству перерабатывающих заводов, возведению ТЭЦ и ГЭС. Есть планы по сооружению так называемой энергетической зоны в Гвадаре, состоящей из нефтяных хранилищ и перерабатывающего завода производительностью 21 млн.т. Данный проект может привлечь до 12–13 млрд.долл. инвестиций.

В Пакистане заинтересованы в приобретении у Китая шести атомных реакторов по 300 мвт. Стоимость возможной сделки составит 7 млрд.долл. При этом здесь всячески подчеркивается, что сотрудничество сторон в ядерной области осуществляется в мирных целях и под гарантиями Магадэ. США явно не приветствуют наметившийся диалог Исламабада и Пекина в этой области и стараются воздействовать на КНР, используя рычаги Группы ядерных поставщиков (ГЯП). Пекин же, по всей видимости, постарается уйти от прессинга ГЯП под предлогом имеющегося у него соглашения с Исламабадом 1986г. (т.е. до создания группы) о сотрудничестве в использовании атомной энергии в мирных целях, позволяющего налаживать такого рода контакты без нарушения обязательств перед ГЯП.

В двусторонних отношениях не остается забытой и гуманитарная составляющая. Пакистану ежегодно дается 100 базовых стипендий, а пакистанские аспиранты имеют возможность поехать в Китай для работы над диссертацией. Каждый год более 500 пакистанских студентов отправляются на учебу в Китай на коммерческой основе. В прошлом году принята новая стратегия развития сотрудничества в гуманитарной сфере. Она предусматривает обмен делегациями, подготовку специалистов, совместное производство кинофильмов и сотрудничество в театральной области, налаживание прямых связей между высшими заведениями двух стран. В последнее время были подписаны соглашения о взаимодействии в области археологии и сохранения исторических памятников. Число транспортных маршрутов между Пакистаном и Китаем достигло восьми. В столице Пакистана начато строительство Центра пакистано-китайской дружбы, имеются планы по открытию Института Конфуция, а также специализированного центра по изучению КНР, который будет функционировать при Институте стратегических исследований. www.iimes.ru, 13.4.2007г.

## Палестина

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Израиль предоставил почти 200 палестинским бизнесменам разрешение на выезд из сектора Газа, сделав очередной шаг к отмене экономических санкций в отношении анклава, сообщил в четверг местный Союз промышленников и предпринимателей.

Практика выдачи коммерсантам многократных разрешений на посещение Израиля и Западного

берега реки Иордан была приостановлена около года назад, после прихода к власти в секторе Газа исламистского движения Хамас. Все это время покинуть анклав палестинцы могли только в случаях, которые израильские власти соглашались считать экстренной гуманитарной необходимостью.

С началом перемирия, которое вступило в силу 3 недели назад и предусматривает, помимо обоюдного прекращения огня, поэтапную отмену экономических санкций, многократные разрешения на выезд получили 198 крупнейших бизнесменов сектора Газа, еще 52 было отказано без объяснения причин.

«Разрешения были получены на днях для бизнесменов, работающих в разных отраслях. Мы требуем от израильских властей увеличить список людей и продлить действие пропусков до двух лет, как это было раньше», – сказал зампред Союза промышленников и предпринимателей Али Аль-Хаек.

В рамках перемирия Израиль также увеличивает поставки грузов в сектор Газа и постепенно расширяет перечень товаров, допущенных к провозу через границу. Вслед за цементом и крупным рогатым скотом список разрешенных грузов, который в разгар блокады сводился к базисным продуктам питания и простейшим медикаментам, пополнился тканями и нитками. РИА «Новости», 10.7.2008г.

– Крупным событием в экономической жизни Ближнего Востока стала состоявшаяся в мае текущего года в Вифлееме международная конференция по инвестициям в экономику Палестинской автономии (ПА). Достигнутые на ней результаты на первый взгляд выглядят достаточно весомыми. В ходе ее проведения на специальных сессиях обсуждались возможности вложений в новейшие отрасли, строительный сектор, туристический бизнес и финансовые услуги. Проведению широкой дискуссии о перспективах сотрудничества в области инвестиций способствовало решение Израиля предоставить визы 550 арабским предпринимателям. Местные бизнесмены представили планы по 100 проектам, стоимость которых в общей сложности оценивается в 2 млрд.долл. Их тематика отличалась большим разнообразием – от строительства жилья до оказания высокотехнологичных услуг и производства энергии на базе сжигания бытовых отходов. По завершении конференции ее организаторы сообщили о заключении сделок на 1,4 млрд.долл.

По мнению Economist, эти цифры не должны вводить общественность в заблуждение. Большая часть договоренностей была заключена еще до проведения Вифлеемской конференции, например, соглашение о вложении новой фирмой Wataniya 650 млн.долл. в развитие мобильной телефонной связи или договоренность об инвестировании 350 млн.долл. в строительство нового Раваби на Западном берегу р. Иордан. Из иностранных участников конференции более половины приходилось на представителей палестинской диаспоры, разбросанной по всему миру. Для многих из них главной целью было использование возможности посетить своих родственников, а не создание с большой степенью риска новых предприятий.

Основные акценты в ходе проведения конференции были расставлены достаточно точно. Премьер-министр Палестинской автономии С. Файяд и глава Палестинского инвестиционного фонда М. Мустафа, подчеркивая значимость развития пред-

принимательства, пытались продемонстрировать бесперспективность ставки палестинцев на получение крупной помощи извне. М. Мустафа формировал коалиции из местных и иностранных инвесторов для участия в таких инициативах, как создание Фонда поддержки малого бизнеса и Ипотечного фонда, рассчитанного на оказание помощи молодым супружеским парам и на содействие жилищному строительству в Раваби и других населенных пунктах ПА. С. Файяд большое внимание уделил курсу Палестинской автономии на противодействие увеличению штатов, а значит, и фонда заработной платы в правительственных структурах ПА. Для проведения соответствующих реформ иностранные доноры в течение ближайших трех лет готовы выделить помощь в 7,7 млрд.долл., т.е. больше, чем когда-либо раньше.

Некоторые участники конференции видят определенный потенциал в налаживании деловых связей с ПА. Так, эксперты министерства экономики ОАЭ рассматривают Палестину как рынок с явно недоиспользованными возможностями, в частности отличающийся по сравнению с другими ближневосточными странами и территориями высокой долей в трудовых ресурсах образованных граждан. Такие кадры способны, например, выполнять через интернет так называемые внутренние операции (back-office services) для банковских, юридических и других компаний в арабских странах. Аналогичная форма сотрудничества налажена, например, между индийскими провайдерами и клиентурой в англоязычных странах.

На палестинских территориях существует огромный спрос на дешевое жилье, связанный, в частности с высокой долей в населении ПА молодежи и введением Израилем ограничений на строительство на значительной части оккупированных территорий. Несмотря на сложную обстановку на Ближнем Востоке, сохраняется интерес иностранных туристов к посещению Палестины. Число постояльцев в местных гостиницах почти достигает уровня, зарегистрированного накануне второй интифады, начавшейся в 2000г. Развитию туризма мешают в основном два фактора – нехватка гостиничных номеров и беспокойство потенциальных клиентов по поводу своей безопасности.

Некоторые инвесторы готовы вкладывать свой капитал просто потому, что он пойдет именно в Палестину. Руководство Qatari Diar, участвующей в строительстве нового Раваби, считает, что данный проект имеет во многом символическое значение, а не только коммерческую направленность. По оценкам МВФ, реализация инвестиционных проектов и курс ПА на проведение реформ могут к концу 2009г. обеспечить возврат к высоким темпам развития. Однако такой сценарий возможен лишь в случае снятия Израилем ограничений на передвижение людей и товаров, которые фактически тормозят местную экономику. В противном случае, по прогнозу МВФ, продолжится общеэкономический спад. До сих пор особых послаблений со стороны Израиля не наблюдается. Число контрольно-пропускных пунктов и дорожных застав на Западном берегу р. Иордан выросло на 10%, хотя Израиль на мирной конференции в Аннаполисе в нояб. 2007г. взял на себя обязательство демонтировать эти преграды.

Бизнесмены не уверены, что Израиль вновь предоставит визы арабским посетителям так же

легко, как это было сделано в преддверии конференции в Вифлееме. Некоторые финансовые доноры, в первую очередь арабские, воздерживаются от выполнения сделанных в дек. 2007г. обещаний о направлении средств в Палестину, т.к. не желают «пустить свои деньги на ветер».

Бывший премьер-министр Великобритании Т. Блэр участвует в выполнении посреднических функций между Израилем и Палестинской автономией в деле разблокирования реализации конкретных проектов, например предусматривающих создание промышленных парков. В ходе осуществления своей миссии ему приходится сталкиваться с труднопреодолимыми препятствиями. Хотя в мае текущего года он представил перечень достижений в урегулировании проблем между двумя сторонами, полные договоренности по некоторым из них в действительности до сих пор отсутствуют. Реальный прогресс достигнут лишь в отдельных случаях. В ряде других, как отмечает еженедельник Economist, успех относителен. Это издание приводит пример с выделением Израилем (после весьма не легкого обсуждения сопутствующих проблем на протяжении целого года) полосы частот сотовой телефонной связи для компании Wataniya. Частотная полоса оказалась явно недостаточной для обеспечения прочных конкурентных позиций с учетом уже завоеванных действующими компаниями. Руководство Wataniya не уверено в том, что Израиль пойдет на пересмотр договоренностей.

В современных условиях Палестина не является единственным потенциальным реципиентом инвестиционного капитала. По всему арабскому миру правительства стремятся покончить с бюрократическими формами управления, в т.ч. в экономике, и привлечь иностранных инвесторов. В отличие от ПА в этих странах центральные власти полностью контролируют свою территорию и границы.

Многие предприниматели ожидают результатов мирных переговоров между Израилем и Палестинской автономией для того, чтобы затем принять на себя обязательства по капиталовложениям. Так поступает, например, греческая Consolidated Contractors' Company («ССС»), основанная представителями палестинской диаспоры. Со времени подписания соглашений по Ближнему Востоку в Осло в 1993г. «ССС» вложила на территории Палестины 200 млн.долл. Она ожидает подписания израильско-палестинского рамочного соглашения, которое возможно к концу текущего года. Если этого не произойдет, заметного роста инвестиций, скорее всего, не будет. Исключение составят, по-видимому, только вложения в строительные проекты. Переговорному процессу между Израилем и палестинцами, и без того крайне неустойчивому, может помешать возможная отставка израильского премьер-министра Э. Ольмерта. В создавшейся обстановке многие палестинские бизнесмены оценивают проведенную конференцию как «дымовую завесу», призванную замаскировать отсутствие реального и значительного продвижения на пути к нормализации положения в экономике ПА. БИ-КИ, 26.6.2008г.

– Инвестиции в экономику палестинской автономии имеют хорошие перспективы. Такое мнение высказал во вторник замминистра финансов США Роберт Киммитт. Он возглавит американскую делегацию на конференции по инвестициям

в палестинскую экономику, которая пройдет в Вифлееме на нынешней неделе.

«Данный форум призван способствовать росту интереса со стороны инвесторов», — сказал замглавы минфина, отметив среди ключевых задач конференции «представление возможностей для ведения бизнеса, а также проектов, которые уже готовы к реализации». По его словам, «президент США Джордж Буш рассчитывает, что эта конференция будет способствовать созданию палестинского государства».

Р.Киммитт подчеркнул, что США «стараятся способствовать развитию частного сектора» в палестинской автономии. Он также выразил надежду на то, что «местные власти смогут проинформировать инвесторов об экономической ситуации и показать им перспективность ведения бизнеса в палестинской автономии». Прайм-ТАСС, 21.5.2008г.

## Панама

### Инофирма

Хотя в законодательстве Панамы предусмотрена возможность учреждения в этой стране предприятий различных организационно-правовых форм, для иностранного инвестора практический интерес, в первую очередь, представляет классическая акционерная корпорация (Sociedad Anonima), которая приобретает статус офшорной корпорации (далее — офшорная компания) при условии, что весь ее доход извлекается за пределами Панамы.

Панамская офшорная компания может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом любой резидентности. Хотя, как правило, все офшорные компании учреждаются здесь с объявленным уставным капиталом USD 10 000, уплата какого-либо минимально необходимого капитала при создании предприятия не требуется.

Офшорные компании со 100%-ным иностранным участием вправе вести в Панаме ту же деятельность (за исключением розничной торговли), что и компании, учрежденные в стране гражданами Панамы.

В каждой компании должны быть назначены как минимум 3 директора и должностные лица — президент, казначей и секретарь (физические и юридические лица, резиденты или нерезиденты Панамы). Директора и акционеры компании имеют право одновременно быть в ней должностными лицами, возможно также совмещение должностей.

Компания вправе выпускать акции как именные, так и на предъявителя (различных классов, видов и долей — по решению владельцев компании). Акции на предъявителя должны быть полностью оплачены.

Офшорная компания обязана иметь зарегистрированный адрес в Панаме, а также вправе иметь здесь собственный развернутый офис и управлять из него своими делами.

Собрание директоров и акционеров компании может быть организовано в любой стране мира, а протоколы собраний и финансовые документы разрешено хранить где угодно в мире.

Каждой панамской офшорной компании надлежит вести реестр директоров и акционеров и, хотя документация компании не подлежит общественной проверке, она доступна для проверки акционерами. Информация о директорах хранится

вместе с копиями учредительных документов в офисе Регистратора панамских компаний.

Офшорные компании освобождены от всех налогов в Панаме, а также от необходимости вести финансовый учет и подавать отчетность. Компании гарантирована репатриация прибыли за пределы страны.

В названии офшорной компании не могут быть использованы слова, отражающие лицензируемую в Панаме деятельность, например Assurance, Bank, Building Society, Chamber of Commerce, Chartered, Cooperative, Imperial, Insurance, Municipal и Royal.

Компании не разрешено заниматься банковской или трастовой деятельностью, страхованием или перестрахованием, а также предоставлять адрес своего зарегистрированного офиса для нужд других компаний.

Иностранная компания может переместить свой адрес в Панаму, но законов, разрешающих панамскому предприятию переместить свой юридический адрес за пределы страны, не существует.

Если компания не платит ежегодных государственных пошлин за продление своей регистрации, ее вычеркнут из регистра панамских компаний по истечении года с момента последней оплаты пошлины. В законе о компаниях четко объясняется, что вычеркнутая из регистра компания не вправе продолжать хозяйственную деятельность и, в частности, управлять своими банковскими счетами, хотя директора и акционеры такой компании продолжают нести полную ответственность по ее долгам и обязательствам.

Вычеркнутую компанию можно, уплатив положенные пошлины и штрафы, восстановить в регистре компаний Панамы. Однако по истечении определенного срока восстановление здесь офшорной компании производится только через местный суд, решение которого может оказаться как положительным, так и отрицательным.

Панама не является безналоговой юрисдикцией. Однако здесь строго следуют территориальному принципу налогообложения, согласно которому доход любого панамского предприятия из иностранных источников полностью освобождается от налогов в Панаме. Офшорная компания вправе вести бизнес с резидентами Панамы и инвестировать средства в панамскую собственность любого вида, но при этом будет подпадать под налогообложение прибыли из местных источников.

Каждая резидентная компания обязана декларировать свою прибыль, получаемую на территории Панамы. Так называемая «альтернатива IT» применяется к расчету любой резидентной прибыли, полученной в Панаме после 1 янв. 2005г. В соответствии с этой системой, 95,33% налогооблагаемой прибыли вычитается из налогооблагаемой базы, а оставшаяся сумма облагается в Панаме налогом по ставке, равной 30%.

Финансовый год резидентных панамских компаний начинается 1 янв. и заканчивается 31 дек., а налоговую декларацию полагается подавать не позднее 31 марта после окончания финансового года, хотя компания вправе получить разрешение налоговой службы на изменение границ отчетного периода.

Все панамские налогоплательщики обязаны производить предварительную оценку подоходного налога за текущий год и платить подоходный на-

лог заранее тремя авансовыми взносами 30 июня, 31 авг. и 31 дек. соответственно.

Что касается дивидендов, распределяемых компаниями-резидентами Панамы, то они облагаются по единой ставке, равной 10% (только от прибыли, полученной компанией на территории Панамы).

Говоря об офшорном бизнесе в этой стране, нельзя не упомянуть о свободной зоне Колон (Colon Free Zone). Созданная в 1948г., она стала крупнейшим в Западном полушарии и вторым в мире после Гонконга международным центром свободной торговли. Ввозимые в пределы свободной зоны Колон товары разрешено импортировать, хранить, дорабатывать, переупаковывать и реэкспортировать, не взимая таможенных пошлин и иных выплат в казну Панамы. Основанные здесь компании освобождены от налогов.

Панама не подписала соглашений об избежании двойного налогообложения ни с одной страной мира, но с конца 2000г. здесь действуют два закона, касающихся регулирования международных финансовых операций и борьбы с «отмыванием» денег. Как следствие, Панама участвует в международном обмене информацией. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— 30 июня был одобрен бюджет инвестиционных проектов по строительству Панамского канала на 2008 фин.г. Проекты, которые получили финансовую поддержку на следующий год от панамских законодательных органов, включают инвестирование в сектор услуг и эффективную работу канала.

Модернизация включает продолжающееся инвестирование в технологии и оборудование. Одобрено дальнейшее выделение средств на расширение программы строительства канала 2008г.: финансирование второй фазы сухих экскаваторных работ новой полосы движения со стороны Тихого океана, расширение прохода Гаиллард и углубление навигационного русла в Гатан Лейк.

Новые полосы движения через Панамский канал станут возможными благодаря созданию нового ряда шлюзов, который удвоит возможности канала и позволит расширить трафик для крупногабаритных кораблей.

«Эти инвестиции являются продуктом детального анализа и подсчетов, которые гарантируют, что мы продолжим финансирование правильных проектов и значительно улучшим сервис канала. Предприятия, работающие на реконструкции канала, заверяют потребителей в качестве и безопасности предоставляемых услуг. Постепенное увеличение ценности панамского канала является нашей приоритетной задачей», — заявил председатель комиссии директоров по управлению Панамским каналом, министр по делам строительства канала — Дани Ариэль Кузницки.

Комиссия директоров и консультативная комиссия по вопросам строительства канала встретились в Шанхае в прошлом месяце для анализа прогресса по расширению и другим основным проектам, проводимым на Панамском канале.

Администратор комиссии директоров и главный исполнительный директор по строительству канала Алеман Зубита сделал доклад перед консультативной комиссией — в которую входили эксперты по предпринимательской деятельности и морской торговле — по ключевым вопросам рас-

ширения канала. Делегаты также обсудили стратегию развития морской и корабельной индустрии. [Offshore.SU](http://Offshore.SU), 4.7.2007г.

— Бизнес лидеры из Панамы предупредили, что новая финансовая реформа, предложенная администрацией президента Мартина Торрихоса, которая включает повышение налогов для предприятий и состоятельных лиц, будет иметь негативное влияние на экономику страны.

С целью получить дополнительно 350 млн.долл. в год и решить проблему дефицита бюджета (5,2% от ВВП), Торрихос планирует ввести 2% налог на прибыль предприятий и ужесточить налоговое законодательство, чтобы убедиться в том, что более состоятельные жители Панамы платят больше налогов.

Однако Рауль де Валле, президент Торгово-промышленной палаты Панамы, сказал в интервью Reuters, что прибыль от налогообложения будет просто служить препятствием к инвестированию, угрожая общему экономическому росту.

«Это барьер, препятствующий инвестированию в Панаму», — предупредил де Валле. «Это очень неправильная мера, которая отразится на предприятиях, зависящих от сниженного коэффициента прибыльности», — добавил он.

Однако Торрихос твердо придерживается того мнения, что необходимо повысить некоторые налоги, если государство хочет справиться со своими долговыми обязательствами. Выступая на телевидении на прошлой неделе, президент сообщил бизнес лидерам, что необходимы «решительные и жесткие меры».

Эти меры призваны получить большую прибыль от налогообложения зоны свободной торговли в Колоне и сократить налоговые льготы на иностранный доход. [Offshore.SU](http://Offshore.SU), 18.1.2005г.

## Перу

### Малый бизнес

В конце 2003г. в Перу был принят и вступил в силу новый закон №28015 о малых и средних предприятиях — Ley de las Mype (Micro y Pequeña Empresa). Механизм нового закона и контроля за его исполнением детально регламентирован высшим Декретом №009-2003-TR.

Принятие конгрессом страны нового закона продиктовано прежде всего объективной необходимостью совершенствования и оптимизации нормативно-правовой базы в отношении Муре, составляющих около 50% производственных мощностей Перу, созданием благоприятных условий для их производственной, экономической и финансовой деятельности.

Принятие нового закона в отношении Муре направлено на: развитие малого и среднего предпринимательства в легкой и пищевой промышленности, в сфере обслуживания и в агросекторе; создание благоприятных условий и обеспечение гарантий для внутренних и иностранных инвестиций, направленных в этот сектор экономики страны; повышение уровня конкурентоспособности и рентабельности действующих и вновь созданных малых и средних предприятий; создание новых постоянных рабочих мест и обеспечение социальных гарантий, занятых на Муре рабочих и служащих; расширение внутреннего рынка товаров и услуг, выпускаемых и предоставляемых Муре; увеличе-

ние объема и улучшение качества выпускаемой Муре продукции, в т.ч. и для поставок на экспорт; пропорциональное увеличение объемов поступающих налогов от деятельности малых и средних предприятий; увеличение доли этих предприятий в ВВП страны.

Законом определяется, что под малым и средним предприятием понимается производственное, экономическое образование, создаваемое физическим и юридическим лицом при любой форме организации и управления. Малым признается предприятие с числом работающих от 1 до 10 чел. и ежегодным оборотом не свыше 465 тыс. солей (150 унифицированных налоговых ставок – УИТ). Средним считается предприятие с числом работающих от 11 до 50 сотрудников и ежегодным оборотом до 2 млн. 635 солей (850 ставок УИТ).

Процесс оформления малых и средних предприятий завершается их регистрацией с выдачей соответствующей лицензии в специальном регистре, созданном для этих целей минтруда Перу и утверждаемым постановлением правительства. В соответствии с новым законом, малые и средние предприятия (Муре) имеют право создавать свои объединения по производственному или корпоративному признаку, участвовать в торгах, конкурсах, проводить рекламные кампании, а также защищать в судебном порядке свои права и интересы.

Законом устанавливается, что государство обеспечивает все необходимые условия для создания и юридического оформления малых и средних предприятий, всемерно способствует их развитию и конкурентоспособности, а также оказывает необходимую помощь и поддержку. В этой работе активное участие должны принимать органы законодательной и исполнительной власти на местах, органы местного самоуправления и другие общественные организации, прежде всего профсоюзы.

Законом определяются также условия и механизм привлечения частных инвестиций по созданию Муре, льготного кредитования, налогообложения и администрирования, способствующих успешному началу работы Муре, оснащению их современным производственным оборудованием и технологиям, коммерциализации выпускаемой ими продукции и предоставляемых услуг.

Законом закрепляется, что координационную и организационную функцию в отношении деятельности Муре, осуществляет министерство труда и занятости Перу, а также специально созданный национальный совет по развитию малого и среднего предпринимательства – Code Mure (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa), действующий независимо от минтруда.

Национальный совет по развитию малого и среднего предпринимательства создается на основе Указа президента Перу и в его состав входят. Постоянные полномочные представители министерства: труда и занятости; экономики и финансов; производства; сельского хозяйства; внешней торговли и туризма. Представители: национального совета по развитию конкуренции; национальной финансовой корпорации экономического развития (Cofide); профсоюза рабочих, занятых в Муре; общества потребителей товаров и услуг; совета ректоров вузов страны; от региональных правительств; от местных органов самоуправления; от отраслевых объединений Муре.

К системе механизмов, обеспечивающих деятельность и функционирование Муре относятся: нормативное закрепление свободного доступа малых и средних предприятий к существующей в стране системы взаимоотношений между государством и бизнесом и закрепление Муре в ней; обеспечение гарантированного доступа Муре к любым источникам финансирования своей экономической и хозяйственной деятельности, независимо от их принадлежности; предоставление Муре гарантий и облегченных условий для их выхода на внутренний рынок товаров и услуг, а также к любым видам информации и статистики, касающейся этой сферы экономики страны; обеспечение возможности для обучения, подготовки и повышения квалификации сотрудников и рабочих Муре через систему государственного и частного образования.

Вновь создаваемые малые и средние предприятия, согласно новому закону, автоматически включаются в существующие национальные программы, предусматривающие определенные льготы и преференции, для предприятий занимающихся промышленным производством и предоставлением всего комплекса потребительских услуг, а также получение ими любых видов консультаций и помощи по финансовым, технико-экономическим, нормативно-правовым вопросам, и по вопросам налогообложения.

Государство берет на себя поддержку и продвижение любых форм частной инициативы по развитию малых и средних предприятий. Законом закрепляется обязанность Senati (Servicio Nacional de Adiestramiento del Trabajo Industrial) устанавливать для вновь создаваемых Муре в легкой и мебельной промышленности, строительстве и реконструкции, ремонте и сервисе и ряде других направлений деятельности, специальные (стартовые) тарифы по налогообложению и обязательным платежам, стимулирующие экономическое развитие Муре и укрепляющие их конкурентоспособность.

По закону на малые и средние предприятия в полном объеме распространяются нормы трудового законодательства страны, обеспечивающие соблюдение трудовых прав работников Муре, их социальную защищенность и пенсионное обеспечение, закрепленных в конституции Перу. Ст. 43 нового закона устанавливает, что вновь создаваемое предприятие признается малым или средним исходя из числа заявленного количества работников и предполагаемого годового объема производства или услуг на день регистрации в национальном регистре.

В течение первых 5 лет Муре обязано ежегодно проходить перерегистрацию. В течение отмеченного периода число работающих в Муре может меняться (в ту или иную сторону) в пределах установленной численной нормы. Режим работы и рабочее время в Муре регулируется ст. 46 закона, где закреплено, что объем рабочего времени одного работника не должен превышать 48 часов в неделю при 8 часовом рабочем дне и 45-минутным перерывом на обед. Объем же работы этих предприятий в ночное и во внеурочное время (с 22.00 до 6.00 не должен превышать 35% от нормативного).

Ст. 48 закрепляет за работниками Муре право на один обязательный, оплачиваемый выходной день в неделю и соблюдение всех общенациональных праздников, а также на ежегодный оплачиваемый

мый отпуск в размере 15 календарных дней, сроки которого согласовываются между работодателем и сотрудником. В необходимых случаях предусматривается денежная компенсация за неиспользованный отпуск по взаимному согласию сторон.

Работники Муре могут быть уволены только по указанным в трудовом законодательстве и в трудовом договоре основаниям. В конфликтных ситуациях предусматривается процедура рассмотрения трудовых споров в судебном порядке (ст. 27 конституции Перу).

На рабочих и служащих Муре в полном объеме распространяется весь комплекс социально-экономических гарантий и страховок, предусмотренных законом №26 790, который включает: обязательную медицинскую страховку; социальную страховку; пенсионное накопление и обеспечение. Суммарный объем текущих отчислений на все виды страхования не должен превышать 9% ежемесячного заработка рабочих и служащих Муре.

Каждый работник Муре согласно ст. 51 закона №20 530 «О пенсионном обеспечении» располагает полным объемом пенсионных прав и гарантий, а ст. 61 данного закона обязывает собственников Муре обеспечить выполнение всех пенсионных прав трудящихся. Ст. 62 предусматривает судебный порядок рассмотрения споров по пенсионным вопросам.

Налогообложение малых и средних предприятий регулируется ст. 13 закона №26 272, предусматривающее льготное налогообложение Муре в течение первых двух лет их хозяйственной деятельности в объеме 0,75% от годового валового объема производства или оказываемых услуг.

Коллективные права работников Муре регламентируются нормами закона №25 593 и дополнениями к нему, зафиксированными декретом №27 912, включающие право на создание собственных профсоюзов (отраслевых и межотраслевых), на участие в санкционированных митингах, шествиях, забастовках, а также участие трудящихся Муре в деятельности политических партий, движений и других общественных организаций и объединений, в т.ч. по месту жительства.

## Иноинвестиции

В течение последних лет основной упор в перуанской экономике делается на решение двух приоритетных задач — всемерного стимулирования экспорта и активного привлечения зарубежных инвестиций. В стране установлен либеральный и стабильный режим поступления иноинвестиций, инновационных технологий и финансовых ресурсов. Приток иностранных частных инвестиций в страну составляет 2 млрд.долл. в год.

Приток в Перу иностранных капиталовложений с 1993г. способствует положительному сальдо платежного баланса страны, стимулирует экспорт и активизирует накопление золото-валютных резервов, которые являются рекордными в истории Перу — 17,8 млрд.долл.

Общий объем иноинвестиций в экономику страны за 1993-2006гг. составил 28,7 млрд.долл.: 22,8 млрд. (79,5%) — в форме прямых инвестиций, 5,9 млрд. (20,5%) — в результате процесса приватизации.

Иностранные капиталовложения направляются в горнодобычу, нефтепереработку и транспорт. Основными инвесторами Перу являются Испания, Великобритания, США и Голландия.

Иностранные инвесторы вкладывают средства с целью получить прибыль и вывести все это из страны. Редко доходит дело до реинвестиций полученной прибыли, т.к. в данном случае зарубежные инвесторы требуют совсем других условий, чем на начальном этапе.

В качестве взвешенного подхода к привлечению иноинвестиций могут служить официальные статистические данные о том, что в 2004-06гг. объем зарубежных капиталовложений в экономику Перу составил 7,8 млрд.долл., а отток возвращенных средств с полученной прибылью — 13,6 млрд.долл. По данным центрального резервного банка Перу только в 2006г. из страны ушло 7 млрд.долл. — 8,5% от ВВП страны или одна треть от объема выручки, полученной от экспорта готовых изделий.

С 2003г. поступление иностранных инвестиций стало сокращаться, а объем вывезенных из страны капиталов в результате иностранной инвестиционной деятельности резко возрастать. Даже несмотря на резкий скачок цен в последние четыре года на мировом рынке на металлы, ежегодный объем зарубежных капиталовложений в экономику Перу не дотягивает до уровня 1994-96гг.

Несмотря на льготные условия, созданные в Перу для зарубежных инвестиций, специализированное североамериканское агентство Fitch Ratings пока не переводит Перу наряду с Бразилией, Колумбией, Коста-Рикой, Сальвадором и Панамой в группу стран с повышенной инвестиционной степенью. По словам специалистов агентства в Перу за последние годы произошли положительные изменения в кредитной политике, однако экономика страны по-прежнему носит сырьевой характер, а страна имеет большую внешнюю задолженность. Перевод в группу стран с повышенной инвестиционной степенью позволяет любой стране получать займы на рынках капиталов на льготных условиях.

В 2006г. произошло увеличение на 2,78 млрд.долл. объема иностранного капитала на Лимской валютной бирже (ЛВБ) и открытом рынке Over The Count (ОТС), достигнув 10,461 млрд.долл. Это произошло из-за роста стоимости акций, увеличения процентной ставки по ним и привлечения 208 новых иностранных инвесторов. ЛВБ насчитывает 1725 иностранных инвесторов. Положительные тенденции на ЛВБ в 2006г. обусловлены двумя основными факторами: привлекательностью акций горнорудных компаний и ростом экономики страны в целом.

Перу имеет двусторонние соглашения о поддержке и взаимной защите инвестиций с 30 странами, среди которых Германия, Аргентина, Австрия, Дания, Испания, США, Франция, Норвегия, Нидерланды, Португалия, Великобритания, Южная Корея, КНР, Швеция, Швейцария, Сингапур, Таиланд.

60 индийских компаний заинтересованы в создании совместных предприятий с перуанскими партнерами или же обосноваться в стране самостоятельно. По информации из Перуано-индийской торговой палаты общий объем инвестиций составит 1 млрд.долл., которые будут вложены в агропром, транспорт (поезда, автобусы на газе), фармацевтику, строительство (жилье, водопровод, канализация), образование и туризм. Индийский тракторный концерн «Махендра» заинтересован в открытии филиала в Перу, а индийская нефтехим-

мическая компания «Рилайэнс» с капиталом в 40 млрд.долл., работает в Боливии и готова прийти со своими инвестициями в Перу.

Ожидается вторая волна инвестиций активности от главного инвестора Перу — Испании. Об этом было заявлено на Втором ибероамериканском предпринимательском форуме в Уругвае в нояб. 2006г. «Нашествие» испанских фирм в Латинскую Америку произошло в 20гг., когда в Перу пришли такие известные компании, как «Телефоника», «Репсол», энергетические компании «Эндеса», «Унион Феноса», а также банки «Сантандер» и «Бильбао Вискайя Архентария». Объем испанских инвестиций в Латинской Америке уже составляет свыше 100 млрд.евро.

Согласно прогноза ЦБ Перу в ближайшие два года ожидается значительное увеличение прямых иностранных инвестиций: в 2007г. — 3,3 млрд.долл., в 2008г. — 3,9 млрд.долл.

Правительство Перу предпринимает активные шаги, направленные на укрепление экономической стабильности страны. В качестве приоритетов развития выделяются несколько этапов. Первый рассчитан на ближайшие 2г. (2007-08гг.). По мнению перуанских экономистов указанный период будет решающим: либо экономика продолжит свой рост, либо, несмотря на предпринимаемые шаги и усилия, произойдет некоторый спад. Причин для пессимистического прогноза пока нет, т.к. оставленный предшественником президентом (А.Толедо) задел служит хорошей основой для дальнейшего развития страны.

В период правления А.Толедо в стране был стабильно низкий уровень инфляции, в среднем не более 2,5%, увеличились инвестиции в экономику Перу (только частные инвестиции в 2005г. составили 14% от общего объема инвестиций, в 2001г. они равнялись 4,7%). Вырос ВВП на душу населения — с 2000 до 2786 долл. Золотовалютные резервы достигли 15 млрд.долл., став гарантом некоторой стабильности. Экспорт достиг 20 млрд.долл. Уровень бедности с 54,1% в 2001г. был снижен до 49,5 в 2005г. Процент населения за чертой бедности (24,1 — в 2001г.), удалось понизить до 18% в 2005г.

Предсказываемое некоторое снижение темпов роста экономики Перу в 2007-08гг. вызвано общемировыми тенденциями. В странах Латинской Америки в 2007г. ожидается спад ВВП до 4,2%, в 2006г. он был равен 4,5-5%. Та же ситуация складывается и в Европе, где в 2007г. возможно снижение роста ВВП до 2,2% против 2,5%, которые были ранее. Затягивание в американском конгрессе ратификации ССТ с США может негативно сказаться на росте ВВП Перу. В 2007 он будет на уровне 6-7%. В 2008г. может произойти дальнейшее снижение до 5%. Экспорт товаров в указанные годы прогнозируется на уровне 24,7 и 24,1 млрд.долл., а импорт — 17,7 и 19,5 млрд.долл. соответственно. Курс национальной валюты в 2007-08гг. составит 3,28 новых соля за 1 долл. Прогноз стабильности национальной валюты делается на основе анализа общей ситуации и действий Центробанка.

Согласно расчетам перуанских экономистов, подтверждающимся американскими и европейскими специалистами, в предстоящий период инфляция в стране будет колебаться в пределах от 2,1 до 2,7% в год, что положительно скажется на развитии экономики Перу. В случае большего роста

инфляции в 2007-08гг. Центробанку необходимо будет повысить процентные ставки, как это уже было сделано в дек. 2005г., когда они были несколько увеличены с 4,25 до 4 (о годовых, что поможет снивелировать вероятное повышение долл.

Среднесрочная перспектива развития Перу. После выхода Венесуэлы из Андского сообщества (АС) просматриваются попытки Лимы позиционировать себя в качестве лидера блока с целью поиска наиболее выгодных торговых партнеров. Возможный возврат Чили в АС (на условиях ассоциированного члена) будет способствовать увеличению не только товарооборота между двумя странами, но и притоку инвестиций. Основные «вливания» (5 млрд.долл.) в перуанскую экономику чилийская сторона планирует в энергетику (47% от общих инвестиций), промышленность (20%). Присоединение Перу к Трансатлантическому договору, членами которого являются Чили, Бруней, Новая Зеландия и Сингапур, позволит перуанскому правительству потенциально рассчитывать на реальные дополнительные инвестиции из вышеупомянутых стран, которые одновременно представляют собой рынки сбыта национальной продукции. Перу старается расширить географию своих экономических интересов Канадой, Южной Кореей, Мексикой, Японией.

Государства-инвесторы и объемы прямых иностранных инвестиций в Перу, ожидаемые в 2007г.). Южная Корея — 40 млн.долл.: производство охлажденных продуктов; строительство хладокомбинатов. Канада — 200 млн.долл.: горнодобыча. Италия — 158 млн.долл.: производство драгоценностей; рыба; текстиль. Германия — 100,73 млн.долл.: горнодобыча; транспорт; строительство. Бельгия — 109,18 млн.долл.: энергетика; транспорт. Бразилия — 1530 млн.долл.: горнодобыча; строительство; промышленность; нефтегазовая отрасль. Аргентина — 500 млн.долл.: нефтегазовая отрасль; горнодобыча.

Полученные прямые иностранные инвестиции (Inversiones Extranjeras Directas — IED) позволят правительству Перу направить имеющиеся относительно свободные средства на развитие водных ресурсов, их очистки, строительство новых дорог, жилья для беднейших слоев населения.

Долгосрочный прогноз развития экономики Перу представляется благоприятным. Года через три Перу может стать экспортером нефти и газа, рост экономики в ближайшие 8-10 лет продолжится. По подсчетам перуанских министерств и международных консалтинговых компаний, общая сумма инвестиций в перуанскую экономику по отраслям может быть следующей, в млрд.долл.: 25 — горнодобыча; 20 — нефтегазпром и энергетика; 20 — промышленность; 12 — торговля; 8 — с/хозяйство; 5 — туризм.

По темпам роста экономики Перу занимает 3 место в Латинской Америке после Аргентины и Венесуэлы, можно предположить, что эта тенденция сохранится. Большинство капиталовложений затрагивает природные ресурсы — ближайшие 8-10 лет станут решающими с точки зрения раздела основных сфер влияния в Перу.

## Инофирма

Организационно-правовыми формами предприятий, которые иностранные инвесторы чаще всего выбирают для учреждения своего бизнеса в Перу, являются: Sociedad Andnima Cerrada — зак-

рытая корпорация с ограниченной ответственностью; Sociedad Anonima Abierta — открытая корпорация с ограниченной ответственностью.

Sociedad Andnima Cerrada (закрытая корпорация с ограниченной ответственностью) учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами, резидентами или нерезидентами Перу.

Весь объявленный при учреждении уставный капитал закрытой корпорации должен быть подписан акционерами, а не менее 25% его суммы оплачивается на момент регистрации как в денежной форме (в национальной или иностранной валюте), так и иными, в т.ч. нематериальными активами, например патентами, технической документацией и т.п.

Максимальное число акционеров корпорации — 20. В корпорации разрешен выпуск только именных акций, которые не могут предлагаться в открытой продаже и свободно передаваться третьим лицам без получения одобрения собрания акционеров.

Управляет корпорацией Совет директоров, который избирают на общем собрании акционеров. Число его членов оговорено в Уставе или решением общего собрания акционеров. Директор не обязан быть акционером, если иное не предусмотрено Уставом. Иностранцы вправе быть директорами.

Совет директоров может назначить одного или более управляющих, если Уставом не предусмотрено, что решение о таком назначении должны принимать акционеры на общем собрании. Обязанности управляющего определены Уставом или контрактом.

Sociedad Anonima Abierta (открытая корпорация с ограниченной ответственностью) учреждается минимум двумя физическими и юридическими лицами, резидентами или нерезидентами Перу.

Весь объявленный при учреждении уставный капитал открытой корпорации должен быть подписан акционерами, а не менее 25% его суммы оплачивается на момент регистрации.

Максимальное число акционеров открытой корпорации не ограничено.

В корпорации разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя. Акции могут предлагаться к открытой продаже, свободно передаваться третьим лицам, а также регистрироваться на фондовой бирже в Перу. Для регистрации на бирже учредители должны подготовить бизнес-план и подписать его в присутствии нотариуса, а затем сдать бизнес-план на хранение в Торговый реестр Перу для последующей публикации с целью привлечения потенциальных подписчиков.

Первое собрание подписчиков на акции открытой корпорации необходимо провести в течение 6 месяцев с момента предъявления бизнес-плана в Торговый реестр. В течение 30 дней с момента проведения собрания подписчиков корпорации надлежит подготовить Учредительный договор и зарегистрировать его в Торговом реестре Перу.

Управляет корпорацией Совет директоров, который избирают на общем собрании акционеров. Число его членов оговорено в Уставе или решением общего собрания акционеров. Директор не обязан быть акционером, если иное не предусмотрено Уставом. Иностранцы вправе быть директорами.

Совет директоров может назначить одного или более управляющих, если Уставом не предусмотрено, что решение о таком назначении должны

принимать акционеры на общем собрании. Обязанности управляющего определены Уставом или контрактом.

Все перуанские предприятия обязаны получить лицензию на бизнес в муниципалитете по месту учреждения, встать на учет в реестр налогоплательщиков, получить налоговую карту и вести бухгалтерский учет на испанском языке и в национальной валюте, если только корпорация не получает право вести его в иностранной валюте.

Для иностранных инвестиций в любую сферу экономики страны не требуется разрешения, но валюта, предназначенная для формирования капитала предприятий, подлежит регистрации в Национальной комиссии по иностранным инвестициям и технологиям Перу.

Дивиденды могут выплачиваться акционерам только из реально полученной прибыли (резервного капитала, если таковой сформирован) при условии, что объем свободных активов предприятия не меньше общего акционерного капитала. Дивиденды освобождаются от уплаты подоходного налога. Прибыль иностранного инвестора разрешено без ограничений переводить за границу.

Перуанские предприятия платят налог на прибыль (независимо от места ее извлечения) по ставке, равной 30%. При определении налогооблагаемой базы расходы на услуги и нематериальные активы не подлежат вычету.

Прибыль от продажи акций и иных ценных бумаг на местной фондовой бирже освобождается от уплаты налога.

Процентная прибыль от предоставления кредитов правительству Перу и прибыль по любым другим видам фиксированных или плавающих процентных ставок в местной или иностранной валюте, получаемая от депозитных операций банковской системы страны, освобождается от уплаты подоходного налога.

Налог на добавленную стоимость здесь составляет 19%.

Перу подписало соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Боливия, Венесуэла, Канада, Китай, Колумбия, Чили, Швеция, Эквадор. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Польша

### Инофирма

Все сектора экономики Польши открыты для иностранных инвесторов, но достаточно запутанный бюрократический разрешительный режим, действующий в стране, существенно ограничивает приток потенциальных инвесторов.

В Польше разрешено зарегистрировать предприятие любой организационно-правовой формы, однако, принимая во внимание то, что Польша вошла в Европейский Союз, можно предполагать, что порядок регистрации и администрирования местных предприятий со временем изменится.

Хотя партнерство, как и повсюду в мире, является достаточно интересным инструментом налогового планирования, но иностранцы не вправе быть партнерами в таком польском предприятии. Поэтому мы остановимся только на принципиальных моментах, которые могут быть интересны иностранному инвестору при организации своего бизнеса в этой стране в форме компании с ограни-

ченной ответственностью, которая может быть создана как закрытой, так и открытой.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью может быть учреждена в Польше одним физическим или юридическим лицом (однако предприятие с ограниченной ответственностью не вправе быть единственным акционером в этой форме польского предприятия) с минимальным уставным капиталом, равным 12 500 евро.

- максимальное число акционеров не ограничено;

- компании не разрешено предлагать свои акции к открытой подписке, а акционеры не должны передавать свои акции третьим лицам без получения на это одобрения общего собрания;

- минимальное число директоров — 1;

- все директора и акционеры могут быть нерезидентами Польши;

- компания не имеет права оказывать банковские, страховые, фондовые и трастовые услуги.

Открытая компания с ограниченной ответственностью учреждается в Польше как минимум 3 физическими или юридическими лицами с уставным капиталом 125 000 евро.

Максимальное число акционеров не ограничено.

В компании разрешен выпуск как акций именных, так и на предъявителя, которые можно предлагать к открытой подписке. Акционерам разрешено передавать свои акции третьим лицам, не имея одобрения общего собрания.

Компанией управляет Совет директоров, которые формируют наблюдательный Совет. Все директора и акционеры могут быть нерезидентами Польши.

Компания может оказывать любые услуги, в т.ч. банковские, страховые, фондовые и трастовые при наличии лицензии.

Формальности, связанные с регистрацией предприятия в Польше, таковы:

- нотариальное оформление учредительных документов;

- регистрация в местном суде и реестре предприятий;

- получение индивидуального номера статистического учета;

- постановка на налоговый учет;

- открытие счета в банке;

- получение номера VAT.

В Польше действуют более 10 свободных экономических зон, где предприятия вправе претендовать на освобождение от уплаты налогов, которое может быть предоставлено на срок до 5 лет.

Все польские предприятия подлежат налогообложению прибыли по ставке, равной 19%, независимо от источника происхождения дохода.

Выплата дивидендов подлежит налогообложению в Польше по ставке в 19%, а роялти, проценты и зарплата иностранных директоров — по ставке, равной 20%.

Базовая ставка налога на добавленную стоимость здесь составляет 22%. Налог на прирост капитала в стране не взимают.

Польша подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Албания, Австралия, Австрия, Беларусь, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Греция, Дания, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Ирландия,

Исландия, Испания, Италия, Йемен, Казахстан, Канада, Катар, Кипр, Китай, Кувейт, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Малайзия, Мальта, Марокко, Молдова, Монголия, Нидерланды, Норвегия, Объединённые Арабские Эмираты, Оман, Пакистан, Португалия, Россия, Румыния, Сингапур, США, Таиланд, Тунис, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Югославия, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Эстония, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Количество польских компаний с просроченными выплатами по кредитам за последние несколько месяцев выросло. Многие предприятия таким образом стремятся сохранить как можно больше наличных средств в своей кассе на случай резкого обрушения рынка страны.

Самые большие проблемы с выплатами по кредитам испытывают компании, занятые в секторах строительства, транспортных перевозок, мебельного и пищевого производства, утверждают аналитики компании Euler Hermes Zarzadzanie Ryzykiem. В качестве примера негативного тренда Строительный портал Польши называет сталелитейную отрасль промышленности. На конец авг. 68% работающих в этой сфере предприятий внесли платежи вовремя, 32% имели задолженности сроком по меньшей мере в месяц.

Для сравнения: в пред.г. пунктуальностью отличались 79% компаний, задолженности остальных не превышали двух недель. В секторе строительства компании-должники не производят выплаты в среднем в течение 90 дней. Недвижимость за рубежом, 27.10.2008г.

— Министерство финансов Польши намерено до 2011г. приватизировать 730 госкомпаний. Согласно соответствующей программе правительства, прибыль государства от этого может составить 27 млрд. зл. (7,8 млрд. евро). Не подлежат приватизации компании стратегически важных отраслей.

В собственности государства должны остаться в общей сложности 46 компаний, 25 из которых занимаются хозяйственной деятельностью. К их числу относится и медеплавильный комбинат KGHM Polska Miedz. Не подлежат продаже также государственные пакеты акций в польской нефтегазовой компании PGNiG, операторах газопровода Gazociagow Przesylowich Gas-System и нефтепровода PERN Przyjazn, гданьского нефтяного порта PPPP Naftoport, а также госпакеты обоих государственных нефтяных концернов PKN Orlen и Lotos, оператора высоковольтных сетей PGE-Operator, государственного хозяйственного банка Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), производителя военного оборудования Bumar и тотализатора Sportowy.

Не могут быть приватизированы и такие учреждения, как государственное телевидение и радио, агентство промышленного развития АКР, агентство печати PAP, агентство информации и иностранных инвестиций PAJiZ, типография ценных бумаг Wytownia Papierow Wartosciowich, ж/д сеть Polskie Linie Kole-jowe, соляные рудники Wieliczka и Solino, морские порты Гданьск, Гдыня и Щецин-Свинойсьце и др.

Предыдущее польское правительство изъяло из процесса приватизации еще 77 компаний. Теперь

этот запрет отменен, в частности, в отношении организаций сберегательных касс РКО ВР, страховой компании PZ, Польского фармацевтического холдинга, сахарной компании Krajowa Spolka Cukrowa, авиакомпании PLL LOT и ряда других.

Министерство финансов намерено также продать оставшиеся у него пакеты акций банков, а также бывших госкомпаний, большая часть акционерного капитала которых уже приватизирована. Более 160 таких остаточных пакетов акций, составляющих менее 10% всего акционерного капитала, должны быть проданы до конца 2009г. Эти остаточные пакеты должны приобрести главные акционеры, они будут распроданы также и на аукционах.

Новый закон о приватизации направлен на регулирование различных аспектов данного процесса, в т.ч. вопроса о надзоре над собственностью, об оплате менеджеров госкомпаний, а также о «золотой акции». Владельцы такой акции получают право налагать вето на важнейшие решения акционеров. Согласно вышеназванному закону, государство будет обладать «золотой акцией» в меньшем, чем ранее, числе компаний, вследствие чего его влияние на экономику уменьшится. Право вето государство, по настоянию Ев-рокомиссии, не должно получить в таких компаниях, как KGHM, Telekomunikacja Polska, Exatel и электроэнергетическая группа BOT.

Еще в 2008г. премьер-министр Д. Туск намерен провести через парламент закон о реприватизации, который должен урегулировать еще не решенные вопросы собственности и выплаты компенсаций за утраченную собственность. Министерство финансов ожидает, что будет выдвинуто 55 тыс. претензий на возвращение (реприватизацию) такой собственности. Еще в 2002/3гг. польское правительство оценило суммарную стоимость такого рода претензий в 60 млрд. зл. Экспроприированные поляки должны получить компенсацию, выплата которой будет растянута на длительный период, при этом не играет роли, имеют ли претенденты на компенсацию польское гражданство.

Налоговые доходы от приватизации составили (млрд. зл.): в 2000г. — 27,2, 2001г. — 6,8, 2002г. — 2,8, 2003г. — 4,1, 2004г. — 10,2, 2005г. — 2,8, 2006г. — 0,6, 2007г. — 3.

Источники: министерство финансов Польши, Федеральное агентство внешнеэкономической информации Германии. БИКИ, 25.9.2008г.

— Согласно оценке Польского агентства информации и иностранных инвестиций, в 2007г. в Польшу поступило 12 млрд. евро прямых иностранных инвестиций (ПИИ), не считая 3 млрд. евро транзитного капитала. По данным Национального банка Польши, в I-III кв. прошлого года иностранные компании инвестировали в экономику этой страны 9,7 млрд. евро (без учета транзитного капитала), что на 2,4 млрд. больше, чем в аналогичный период 2006г.

Приток в Польшу иностранного капитала эксперты и средства массовой информации оценивают неоднозначно. Некоторые из них считают 2007г. в этом отношении рекордным. Другие полагают, что в глобальных масштабах Польша в определенной степени утратила свою привлекательность как объект ПИИ. Как указывает Федеральное агентство внешнеэкономической информации Германии, это связано в первую очередь с ростом

издержек по заработной плате: если в Польше эти издержки в период с 2000г. по 2006г. увеличились почти на 88%, то в рамках всего Евросоюза их прирост составил 60%. Кроме того, в ослаблении интереса иностранных инвесторов к Польше сыграла роль политическая и экономическая нестабильность последних двух лет, вызванная прежде всего нежеланием предыдущего польского правительства наладить сотрудничество с Россией и партнерами по ЕС. Свидетельством тому, отмечает германское агентство, является позиция вышеназванного правительства в вопросах внешней торговли, а также некоторые выступления высокопоставленных польских политиков в Брюсселе. Отрицательную реакцию у иностранных инвесторов вызвали и заявления польских властей о возможном «пересмотре» итогов приватизации.

Однако при рассмотрении притока ПИИ в региональных, европейских масштабах картина выглядит иначе: Польша по-прежнему занимает 1 место по этому показателю среди стран Центральной и Восточной Европы и 5 место — в Европе в целом. С точки зрения отраслевой структуры поступающих в Польшу ПИИ большая их часть идет в строительный сектор (прежде всего в строительство хозяйственных объектов), значительная часть направляется также в телевизионную индустрию, инфраструктуру и сферу коммунальных услуг.

Большую часть инвестиционных проектов, зарегистрированных в янв.-сент. 2007г. вышеназванным польским агентством, начали осуществлять в Польше американские и японские компании, за которыми следуют германские фирмы. Отличительной особенностью указанного периода явилось существенное увеличение капиталовложений китайских компаний в экономику Польши. Вследствие этого Китай как страна-инвестор поднялся на 4 место после Германии.

Благодаря растущим иностранным капиталовложениям в инновационную деятельность в Польше уже созданы 40 научно-исследовательских и опытно-конструкторских центров, в которых работают несколько тысяч исследователей. В эту отрасль инвестировали средства такие крупные компании, как IBM (в Кракове), Hewlett-Packard и Siemens (во Вроцлаве), Samsung (в Варшаве) и Microsoft (в Познани и Лодзи).

В янв.-сент. 2007г. значительно выросло по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года число новых инвестиционных проектов, связанных с аутсорсингом, т.е. с передачей тех или иных деловых функций другим фирмам. Это касается прежде всего бухгалтерских и финансовых услуг. По экспертным оценкам, данный процесс позволит создать в Польше до 2010г. 550 тыс. новых рабочих мест.

Значительный объем иностранных инвестиций в вышеуказанный период поступил в производство бытовой электроники и электротехники. Например, японский концерн Toshiba начал строительство завода по производству телевизоров, а компания Indesit приступила к строительству предприятия по производству бытовой техники. Крупные капиталовложения в телевизионную индустрию производят и известные концерны LG Philips LCD и Sharp. Они выбрали Польшу в качестве плацдарма для экспансии на Европейском континенте. Согласно их планам, уже через 3-4г. эти концерны будут производить на своих польских предприя-

ях до 35 млн. плоских телевизионных экранов в год, что составит 4/5 всего европейского производства таких экранов.

Крупнейший международный стальной концерн Arcelor Mittal в июле прошлого года открыл под Краковом комбинат по производству горячекатанного проката стоимостью более 1 млрд. зл. Хотя в последнее время прирост инвестиций в польскую автомобильную отрасль сократился, итальянский концерн Fiat в 2007г. инвестировал 1 млрд. зл. в свое польское предприятие.

Интерес к капиталовложениям в Польшу проявили и зарубежные авиационные концерны. Так, американский концерн Sikorsky Aircraft Corporation в марте прошлого года приобрел польскую авиационную компанию Polskie Zaklady Lotnicze. Намерение осуществлять капиталовложения в этой стране выразили намерение и другие крупные компании данной отрасли — Pratt and Whitney, EADS, British Aerospace, Lockheed Martin и R&D Precision.

Все большее число частных фондов инвестируют в польские недавно созданные, динамично развивающиеся компании. В 2006г. объем таких инвестиций превысил 300 млн. евро (почти в 3 раза больше, чем в пред.г.). Речь идет о капиталовложениях не только в фирмы с новыми производственными технологиями, но и в компании в других областях экономики, например в компании, внедряющие инновации в сферу услуг, а также в медицинский сектор (прежде всего в создание новых амбулаторий и частных клиник). БИКИ, 19.2.2008г.

— Согласно международному исследованию среди средних предприятий (IBOS), проводимому консалтинговой фирмой Grand Thornton International польские предприниматели настроены оптимистично, несмотря на растущие цены на энергоносители, продовольствие и американский ипотечный кризис. Итак, 68% представителей фирм ответили, что в 2008г. ожидают увеличения продаж, 62% опрошенных планирует инвестиционные вложения, 50% ожидает роста цен на свою продукцию, 40% планирует увеличить штат сотрудников. Данный оптимизм небезоснователен, в 2007г. фирмы получили прибыли нетто в 82-85 млрд. злотых, что позволит развиваться в следующем году. Многие опрошенные отмечают и придают огромное значение меняющейся политической ситуации, что должно привести к стабильному развитию и умеренной взвешенной политике в области экономики и улучшению макроэкономических показателей. Однако, по мнению экспертов Объединения частных предпринимателей Lewiatan 2007г. должен был стать годом реформ, чего не случилось и поэтому, начиная с 2009г. уровень ВВП может упасть до 2-3%. На 2008г. же прогнозируют уровень ВВП — 5%, а доходы предприятий — 12-13%.

Подводя итоги 2007г. стоит отметить, что в Польше в прошедшем году число обанкротившихся фирм составило 447, что на 22% меньше, чем в 2006г. Самое большое количество банкротств отмечено в оптовой торговле (74 предприятия) и строительстве (49 фирм).

В связи с ростом покупательской способности с одной стороны, и подорожанием продовольственной продукции в 2007г. стоимость розничной торговли превысила 220 млрд. злотых, что на 14,6% больше, чем в 2006г. Лидерами розничной торгов-

ли в прошедшем году стали супермаркеты и дисконтные магазины.

В Польше продолжает снижаться безработица. Уже в десяти польских городах без работы остаются менее 5% населения. В «лидерах занятости» — Сопоте и Гдыне безработица составляет всего 2,4 и 2,6% соответственно. В Варшаве безработица опустилась на уровень 3,1%, понизившись за год на 1,6%. Это хорошая новость для властей и граждан страны, но не очень радостная для работодателей, для которых это означает исчерпание одного из главных ресурсов — рабочей силы. www.economy.gov.ru, 15.1.2008г.

— Польшу и Украину в ближайшее время ждет инвестиционный бум. В первую очередь, исходя из глобальных инвестиций в инфраструктурные проекты в связи с подготовкой этих стран к Евро-2012, а также крупных инвестиций украинских финансово-промышленных групп, таких как Индустриальный Союз Донбасса (ИСД) в польскую экономику. Такое мнение, 12 нояб., в ходе пресс-конференции «Нынешние состояние и дальнейшие перспективы украинско-польских отношений» высказала советник-министр отдела торговли и инвестиций посольства Польши на Украине Анна Скворонская-Лучинская.

По ее словам «ИСД уже показал себя как серьезный инвестор, став владельцем Huta Czestochowa SA, и мы уверены, что украинская корпорация также станет вкладывать инвестиции и в Гданьскую судостроительную компанию, как и в металлургический комбинат в польской Ченстохове». Во время пресс-конференции было сообщено, что польские инвестиции в украинскую экономику составляют 500 млн.долл. и это существенно меньше того, что вкладывают в польскую экономику украинские корпорации. «Украинские инвестиции в польскую экономику намного масштабнее польских, поскольку на Украине в основном работают наши средние и мелкие предприниматели, в то время, как из Украины к нам приходят крупные инвесторы с многомиллионными и инвестициями», — резюмировала Анна Скворонская-Лучинская. ИА Regnum, 12.11.2007г.

— По данным министерства экономики 2007г. должен стать рекордным с точки зрения прямых иностранных инвестиций. Их стоимость может превысить 14 млрд. евро (для сравнения в 2006г. — 11 млрд. евро). Одной из компаний, которая уже развернула производство на территории Польши, является Toshiba. До конца 2010г. фирма вложит в развитие производства 167 млн. злотых и трудоустроит более 1000 чел. В свою очередь японский концерн, согласно договоренностям с министерством финансов, получит 27 млн. злотых дотаций из бюджета, льготную ставку налогообложения, т.к. производство находится на территории специальной экономической зоны, а также будет освобожден от оплаты налога на недвижимое имущество. В ближайшие три года Польша может стать самым крупным производителем телевизоров LCD в Европе. www.economy.gov.ru, 20.9.2007г.

## Португалия

### Инофирма

Несмотря на то, что в Португалии и Мадейре возможно учредить предприятие любой организационно-правовой формы, с практической

точки зрения наиболее эффективны частное предприятие, компании с ограниченной ответственностью и филиал — самые распространенные среди иностранных инвесторов в этой стране.

Частное предприятие (Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada — EIRL) — это юридическое лицо, которое учреждает владелец бизнеса (физическое или юридическое лицо любой резидентности) с минимальным капиталом в 2000 евро. Весь капитал оплачивается на момент регистрации.

Предприятие несет неограниченную ответственность по своим долгам и обязательствам, в то время как сам владелец не отвечает по долгам предприятия. Управляет предприятием либо его владелец, либо нанятый им директор.

Компания с ограниченной ответственностью может быть учреждена в Португалии как Sociedade Anonima — S.A. (открытая компания с ограниченной ответственностью) или Sociedade por Quotas — Lda. (закрытая компания с ограниченной ответственностью).

Sociedade Anonima — S.A. (открытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается как минимум пятью физическими или юридическими лицами (резидентами любых стран) с минимальным уставным капиталом, равным  $\hat{50\,000}$ .

На момент регистрации вносят 30% суммы капитала, а оплату остальных 70% акций допускается отсрочить, но не более чем на 5 лет.

В открытой компании разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя, а также обычных и привилегированных акций.

Привилегированные акции подразделяют на два вида:

- акции, не дающие право голоса на общих собраниях, но гарантирующие акционерам получение дивидендов (не менее 5% от номинальной стоимости акций). Законодательство Португалии запрещает компании выпуск в таком виде более чем 50% акций;

- акции, подлежащие выкупу компанией по истечении определенного срока (это касается лишь полностью оплаченных акций). Владелец таких акций кроме регулярных дивидендов получит за них сумму, равную номинальной стоимости при покупке, а в некоторых случаях в уставе может быть предусмотрена возможность выплаты премии владельцу таких акций.

Переоформление именных акций в акции на предъявителя и наоборот регулируется законодательством Португалии и уставом конкретной компании.

Акции на предъявителя должны быть полностью оплачены. Управляет компанией совет директоров.

Открытая акционерная компания обязана сформировать резервный фонд в 20% своего уставного капитала, а в течение времени, пока фонд не будет сформирован полностью, в него следует отчислять, по крайней мере, 5% прибыли компании ежегодно.

Проспект эмиссии и устав открытой акционерной компании должны быть одобрены регистратором компаний.

Sociedade por Quotas — Lda. (закрытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается как минимум двумя физическими и юридически-

ми лицами (резидентами любых стран) и характеризуется следующим образом:

- минимальный капитал —  $\hat{5\,000}$ ;
- весь капитал оплачивается на момент регистрации;
- разрешен выпуск только именных акций;
- управлять компанией может единственный директор.

За исключением некоторых секторов экономики (оборонный и предоставления общественных услуг) в Португалии не существует ограничений для иностранного участия в местном предприятии, но вне зависимости от выбранной организационно-правовой формы учредителю необходимо соблюсти ряд организационных процедур, а именно:

- подать заявление Регистратору компаний (Registo Nacional de Pessoas Colectivas) на разрешение использовать название предприятия;

- предварительно разместить минимально необходимый акционерный капитал на счете в местном банке;

- зарегистрировать предприятие в налоговых органах и уведомить финансовое Управление о получении налоговой карты;

- зарегистрировать предприятие в Управлении социального обеспечения;

- подать заявление в министерство по трудоустройству (Ministerio de Emprego e Seguranca Social) для регистрации трудовых контрактов иностранных служащих, если предприятие планирует привлечь на работу нерезидентов. Для некоторых видов деятельности может потребоваться специальное разрешение, касающееся графика работы, и т.п.;

- зарегистрироваться в Коммерческом реестре (Conservatoria do Registo Comercial) того региона, где расположен офис предприятия;

- опубликовать Устав предприятия в официальной и местной газете;

- зарегистрировать бухгалтерские книги и книгу протоколов в налоговых органах и Коммерческом реестре.

Иностранная компания вправе заниматься предпринимательской деятельностью в Португалии через свой филиал, который, не будучи отдельным юридическим лицом, не может принимать на себя какую-либо юридическую ответственность, но обладает некоторыми преимуществами, а именно:

- филиал освобожден от уплаты налога на проценты и дивиденды при репатриации прибыли из Португалии;

- управление филиалом упрощено по сравнению с управлением обычной компанией;

- расходы и убытки филиала покрывает головное предприятие;

- регистрация филиала не требует нотариального оформления.

Уставные документы иностранной компании для регистрации филиала должны переводиться на португальский язык и публиковаться как в местной, так и в официальной газете страны.

Все предприятия Португалии ежегодно сдают аудиторский отчет по итогам своей деятельности. Предприятие обязано назначить государственного аудитора, если в течение 2 лет с момента регистрации выполняются два из трех перечисленных ниже условий: годовой баланс компании — 900 000 евро или более; годовой оборот совместно с прочими

доходами — не менее 2 000 000 евро; среднесписочный состав служащих в компании за год — не менее 50 чел.

В Португалии действует единая ставка налога для всех предприятий, равная 27,5%.

Из прочих местных налогов и соответствующих им ставок отметим такие, как: на роялти, доход от аренды и на выплату по консультационным и управленческим услугам — 15%; на добавленную стоимость — 19%; на проценты — 20%; на дивиденды — 25%; на выплаты выигрышей — 25-35%.

Все налоги вносятся авансовыми платежами ежеквартально 4 раза в год.

О-в Мадейра — часть Португалии, и все островные предприятия учреждаются по тем же принципам, что и обычные португальские на материке.

На строго определенной территории восточной части острова, в районе г. Канисал, существует промышленная зона свободной торговли. Офшорная же юрисдикция, называемая здесь юрисдикцией зоны свободной торговли, распространена на всю территорию Мадейры. Действующие непосредственно в свободной зоне промышленные и торговые компании занимаются производством, сборкой, упаковкой и складированием товаров. Преимуществами регистрации на Мадейре пользуются различные сервисные и административные компании, а также компании, оперирующие интеллектуальной собственностью.

Офшорная компания вправе быть учрежденной на Мадейре единственным акционером (физическим или юридическим лицом резидентом любой страны) и характеризуется тем, что у нее должен быть секретарь, а также зарегистрированный или развернутый (в зависимости от вида деятельности) офис. Директором компании может быть только физическое лицо — резидент или нерезидент Португалии. Если все директора офшорной компании — нерезиденты Португалии, то секретарем ее обязан быть резидент Мадейры — физическое или юридическое лицо.

Все офшорные компании, невзирая на освобождение от налогов на Мадейре, должны ежеквартально направлять местному финансовому управлению отчеты о прибылях и убытках, а ежегодно подавать сводный отчет по установленной форме. Все отчеты, копии протоколов собраний, реестры директоров и акционеров и иную документацию полагается хранить в зарегистрированном офисе компании на Мадейре. Отчеты открытых компаний подлежат обязательной аудиторской проверке (на закрытую компанию это требование не распространяется, за исключением случаев, когда ее активы превышают 700 000 или в компании работают более 50 чел., а также если чистый объем продаж компании превышает 1 400 000).

Зарегистрированным на Мадейре офшорным компаниям не разрешено заниматься коммерческой деятельностью непосредственно в Португалии, а с прибыли, полученной от операций офшорных компаний с резидентами страны, взимают налог по ставке, применяющейся к обычным португальским компаниям и равной 27,5%.

Преимущества, которые дает Мадейра офшорным предприятиям:

- освобождение от любых таможенных пошлин промышленных и сырьевых товаров, ввозимых непосредственно на территорию зоны;

- полное освобождение от таможенных пошлин товаров, производимых непосредственно на территории зоны и вывозимых в страны Евросоюза, если сырье, комплектующие детали и узлы для их изготовления импортированы из этих стран. В противном случае пошлину взимают лишь с той части стоимости готового продукта, которая приходится на сырье и комплектующие, ввезенные из-за пределов Евросоюза (на Мадейре запрещено создавать предприятия тяжелой промышленности и другие производства, представляющие угрозу окружающей среде);

- освобождение от всех существующих в Португалии налогов и сборов;

- отсутствие валютного контроля.

Португалия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Германия, Индия, Ирландия, Испания, Италия, Кабо-Верде, Канада, Китай, Куба, Люксембург, Макао, Марокко, Мексика, Мозамбик, Нидерланды, Норвегия, Польша, Румыния, Сингапур, США, Тунис, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Южная Корея.

Государства-партнеры Португалии по этим соглашениям далеко не всегда готовы признавать Мадейру в качестве части португальской налоговой юрисдикции, подпадающей под действие заключенных договоров. Если такое признание имеется, то офшорные компании на Мадейре рассматриваются как обычные португальские компании и подлежат в юрисдикции партнера налогообложению по соответствующей ставке. [www.corporagent.com](http://www.corporagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Процесс создания частного предприятия в любой из существующих юридических форм включает в себя ряд обязательных процедур. Основные из них — это регистрация самого факта образования предприятия и его названия, с внесением его в соответствующий реестр (для чего требуются учредительные документы, определяющие, в частности, юридический режим и область деятельности), а также регистрация в различных органах службах, с которыми предприятие обязано по закону взаимодействовать (налоговые органы и служба социального страхования). Сделать все это можно тремя разными способами, которые условно можно назвать «традиционным», «современным» и «ультрасовременным». Рассмотрим отдельно каждый из них.

**Способ Традиционный.** Состоит он в самостоятельной подготовке всех необходимых документов и в самостоятельном же их оформлении в соответствующих организациях. Самостоятельно — не значит вообще без помощи.

Для получения подробной информации обо всех регистрационных процедурах и помощи в подготовке необходимых документов проще всего обратиться в специальные центры, организованные по всей стране. Называются они Centros de Formalidades das Empresas (CFE). Во-первых, они дают бесплатные консультации по организации малого и среднего бизнеса. Во-вторых, прямо в таких центрах можно оформить полностью все необходимые для создания предприятия документы.

Работают центры по тому же принципу, что и знакомые нам Национальный центр помощи им-

мигрантам CNAI и Lojas de Cidadao (кстати, многие центры уже сейчас называются Lojas da Empresa) – в них собраны под одной крышей все организации, в которые должен обратиться начинающий предприниматель: реестр юридических лиц (Registo Nacional de Pessoas Colectivas – RNPC); нотариальная контора (Cartorio Notarial); гендирекция по налогам (Direcção Geral dos Impostos – DGCI); институт социального страхования (Instituto da Seguranca Social – ISS, IP); коммерческий реестр (Registo Comercial); отделение банка Caixa Geral de Depositos.

Работают центры с понедельника по пятницу с 9:00 до 16:00 (иногда с обеденным перерывом). Кроме того, в некоторых центрах чисто информационные услуги оказывают также с 17:00 до 18:00.

Последовательность действий при традиционном способе.

1. Регистрация названия юридического лица. Самый первый шаг – обратиться в Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC) с заявлением о регистрации названия. Этот орган проверяет, соответствует ли название выбранному юридическому статусу (см. публикацию в предыдущем номере «МП») и не существует ли уже юридического лица с таким же названием. Если все в порядке – заявителю выдается документ, который называется Certificado de Admissibilidade. Одновременно можно подать заявление на получение предварительного идентификационного документа юридического лица, которое предполагается создать (Cartao Provisório de Identificação de Pessoa Colectiva).

Этот временный идентификационный документ действителен в течение трех месяцев – именно в этот срок должны быть произведена регистрация юридического лица. После регистрации необходимо обменять временный документ на постоянный в течение также трех месяцев.

2. Получение временного идентификационного документа юридического лица. Как уже говорилось выше, заявление на этот документ можно подать вместе с заявлением о регистрации названия. Однако можно сделать это и позднее. Главное – документ должен быть получен до окончания процесса создания и регистрации частного предприятия.

3. Внесение на банковский счет уставного капитала. Сумма уставного капитала должна быть внесена на специально открытый на имя юридического лица банковский счет.

4. Нотариальная регистрация юридического лица. Если пройдены все предыдущие этапы, можно производить нотариальную регистрацию. Требование об обязательной регистрации всех вновь создаваемых юридических лиц в нотариальной конторе было отменено в позапрошлый год (Decreto-Lei 76-A/2006, de 29 de Março). Однако оно сохранилось для тех случаев, когда этому юридическому лицу передается в собственность недвижимое имущество.

Для нотариальной регистрации необходимо представить следующие документы: сертификат регистрации названия; документ, подтверждающий внесение уставного капитала на банковский счет, или заявление соучредителей об обязательстве сделать это; идентификационные документы всех учредителей; другие документы, если они требуются (зависит от конкретной сферы деятельности).

5. Регистрация в налоговой службе. В течение 15 дней после регистрации юридического лица необходимо подать в налоговые органы специальную декларацию о начале деятельности (Declaração de Início de Actividade).

6. Внесение в Коммерческий реестр. Для регистрации в коммерческом реестре необходимо обратиться в Conservatória de Registo Comercial по месту нахождения юридического лица, представив заверенную копию нотариальной регистрации и сертификат о регистрации названия. Conservatória de Registo Comercial публикует информацию о внесении в реестр на специальном сайте и отправляет сообщение в Национальный реестр юридических лиц (RNPC), который на основании этого сообщения выдает постоянный идентификационный документ юридического лица (cartão de definitivo de identificação de pessoas colectivas).

7. Регистрация в службе социального страхования. Последний шаг – регистрация в Seguranca Social, которая является обязательной. На основании этой регистрации юридическое лицо будет в дальнейшем производить регистрацию своих наемных работников и делать все требуемые законом отчисления.

Способ Современный. Традиционный способ, рассмотренный выше и состоящий из семи последовательных этапов, требует для своего осуществления определенного времени (особенно если учесть еще время на подготовку документов).

Для того чтобы ускорить этот процесс, совсем недавно, в рамках правительственной программы по модернизации государственной администрации, была создана служба, действующая по принципу «единого окна». Называется она Empresas Nova и действительно позволяет создать частное предприятие в течение одного часа. Кабинеты этой службы действуют уже во многих центрах, о которых было рассказано выше – Centros de Formalidades das Empresas.

За счет чего удастся достичь такого ускорения процесса? Все довольно просто – Во-первых, все этапы осуществляются не последовательно, а параллельно, во-вторых, документы, необходимые для всех этапов, подаются не в различные органы и организации, а в то самое «единое окно». И уже сотрудники службы взаимодействуют со всеми «инстанциями», которые, как уже говорилось, представлены в центрах.

Понятно, что этот механизм может действовать только в том случае, когда имеются как бы «полуфабрикаты», из которых «изготавливается» юридическое лицо. Что это за «полуфабрикаты»?

Во-первых, имеются типовые учредительные документы для предприятий с различным юридическим режимом. Претендент на создание предприятия должен только выбрать один из них и внести личные данные. Во-вторых, имеются уже зарегистрированные на имя государства готовые названия, так что здесь тоже достаточно только выбрать. Более того, эти названия уже имеют идентификационный номер, причем не временный, а постоянный. Как видим, первые два этапа «традиционного способа» уже пройдены. Банк находится в центре – третий этап осуществляется немедленно.

А поскольку у вновь создаваемого юридического лица уже есть название и идентификационный номер, можно немедленно регистрировать его и в налоговой службе, и в коммерческом реестре, и в

Социальном страховании. Кстати, для регистрации в налоговой службе юридическое лицо должно иметь договор на обслуживание с бухгалтером, имеющим право подписывать соответствующие финансовые документы (*Revisor Oficial das Contas*). Так вот служба «единого окна» имеет уже заготовки договоров на такое обслуживание и список бухгалтеров, которые имеют право его осуществлять. Так что и в этом случае надо только выбрать.

Таким образом, в центр, где действует *Empresana* Нога можно войти наемным работником, а выйти предпринимателем.

Способ Ультрасовременный. И, наконец, предприятие можно создать совсем уж современным образом — через интернет. Называется эта модель создания *Empresa Online* и доступна она на интернет-портале *Portal da Empresa* [www.portaldaempresa.pt](http://www.portaldaempresa.pt). Понятно, что и при этом способе употребляются те же самые «полуфабрикаты», что и в предыдущем.

Как видим, зарегистрировать «свое дело» не так уж сложно в принципе. Однако необходимо иметь в виду, что это просто только в тех случаях, когда предполагаемая деятельность не требует лицензирования и получения каких-либо дополнительных разрешений. Если требует — дело осложняется. Именно об этом — в нашем следующем номере. [www.maiak.org](http://www.maiak.org), 2.12.2008г.

— Можно ли обойтись без работодателя? Открыть собственное дело и работать без патрона в Португалии можно, став либо независимым работником, либо предпринимателем.

Большинство иммигрантов в Португалии являются наемными работниками, т.е. работают по контракту, заключенному с работодателем — будь то частное лицо или организация. Это и не удивительно, поскольку действовавшее до пред.г. законодательство позволяло получить и сохранить легальный статус в стране только тем, кто работает по найму. Однако сейчас положение изменилось и многие из тех, кто решил надолго остаться в Португалии, хотели бы работать открыт собственное дело и работать «без патрона». Осуществить эти планы можно двумя способами: либо стать независимым работником, либо предпринимателем.

К сожалению, часто, говоря об «открытии собственного дела» люди не совсем четко понимают разницу между двумя этими категориями. Постараемся внести ясность — кто считается работником, а кто предпринимателем. В сегодняшней статье подробно остановимся на статусе независимого работника.

Категории работников. Все работники в Португалии делятся на две категории — наемные работники (*trabalhador por contadoutrem*) и независимые работники (*trabalhador por conta propria*).

Первые, как видно из названия, работают по контракту с работодателем, который и выплачивает им оговоренную заработную плату, удерживает из нее положенные суммы в счет налога и делает отчисления в *Seguranca Social*, страхует работника от несчастных случаев на производстве.

Именно этот вид трудовых отношений подробно регулируется трудовым законодательством. Трудовой кодекс в этом случае четко определяет форму контракта, возможные причины и способы его расторжения, максимальную продолжительность рабочего дня и недели, режим труда и отдыха, оплату за сверхурочную работу и т.д.

Независимый работник не имеет работодателя, с которым связан рабочим контрактом. Он сам находит заказчиков для своей работы, сам определяет ее интенсивность, график и расписание. Понятно, что он сам также делает все необходимые отчисления и сам себя страхует (поскольку страховка от несчастных случаев на производстве является обязательной для всех работающих). В этом случае говорится, что работа, которую он выполняет — это оказание услуг (*prestacao de servicos*).

Итак, если вы легально находитесь на территории Португалии и имеете номер налогоплательщика, вы можете работать как независимый работник. Главное условие — оформить эту работу должным образом, в соответствии с законом, и осуществлять все виды платежей, а именно — платить налоги, взносы в Социальное страхование и иметь страховку от несчастных случаев на производстве.

Независимую работу можно сочетать с работой по контракту и даже — с определенными ограничениями — с получением пособия по безработице.

С чего начинать

Тому, кто намерен начать независимую трудовую деятельность, необходимо соблюсти определенные формальности. Прежде всего, он должен направиться в отдел финансов (*Reparticao de Financas*) и подать декларацию о начале деятельности, заполнив специальный бланк, который можно приобрести там же (*Declaração de Iníciada Actividade*). Можно сделать это и проще — через интернет, зайдя на сайт [www.e-financas.gov.pt](http://www.e-financas.gov.pt) и выбрав последовательно опции: *Servicos Online — Contribuintes — Entregar — Actividade*. Понятно, что этим способом могут воспользоваться только те, кто уже имеет код доступа к системе электронных деклараций.

В декларации указывается деятельность, которой предполагается заниматься (код этой деятельности в соответствии с утвержденной классификацией вам подскажут в финансовом отделе), и предполагаемый средний ежемесячный доход. Это необходимо для того, чтобы установить, какие налоги необходимо платить и режим взимания этих налогов. Разумеется, эти данные являются только предположительными, и реальная ситуация может от них отличаться. Но это не должно вызывать беспокойства — после окончания финансового года, когда будет подана декларация о доходах, все будет приведено в соответствие с доходами реальными.

Выбор режима бухгалтерского учета. В декларации о начале деятельности сразу указывается также тот режим учета доходов и расходов, который выбирает работник. Существуют два таких режима — обычный и упрощенный.

Обычный режим — это когда все доходы и расходы учитываются в соответствии со всеми правилами бухгалтерского учета. Это называется режимом организованной бухгалтерии (*contabilidade organizada*). Разница между тем, что было получено в качестве оплаты за произведенную работу, и тем, что затрачено на обеспечение этой работы, представляет собой чистый доход, который и подлежит налогообложению. В случае, если лицо, занимающееся индивидуальной трудовой деятельностью выбирает этот вариант, необходимо заключить контракт с бухгалтером, который имеет официальное право выполнять эту работу (*tespico oficial de contas*). Именно он ведет и подписывает все бухгалтерские документы и в конце финансового года

составляет окончательный отчет для налоговых органов. Разумеется, необходимо будет оплачивать работу бухгалтера, но эта оплата также будет считаться расходом на обеспечение работы.

Независимую работу можно сочетать с работой по контракту и даже с получением пособия по безработице.

Упрощенный режим (*regime simplificado*) не требует организованного по всем правилам бухгалтерского учета. В этом случае сам работник ведет этот учет. Вернее, ведет учет того, что он получил с клиентов за свои услуги. Режим потому и считается упрощенным, что вместо учета расходов просто предполагается, что они составляют 30% от всех тех денег, которые работник получил за свою работу. То есть, чистым доходом считается и налогом облагается 70% от того, что он получил в течение года (до 2007г. облагалось налогом 65% и не облагалось 35%). «Упрощение» режима касается только способа учета доходов и расходов. Во всем остальном для обоих режимов действуют одни и те же правила.

Закон определяет также случаи, когда можно свободно выбирать режим бухгалтерского учета и когда обязательно пользоваться определенным режимом. Упрощенным режимом можно пользоваться, если в течение года работник оказывает услуг не более, чем на 99759,58 евро или продает товаров не более, чем на 149639,37 евро. Понятно, большинство иммигрантов, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, неизбежно попадает в эту категорию, поэтому мы более подробно остановимся именно на упрощенном режиме.

Другие необходимые формальности. Итак, вы решили начать индивидуальную трудовую деятельность и подали соответствующую декларацию в отделение финансов. Следующее, что вы должны сделать — это приобрести в любом отделении государственного казначейства (*tesouraria da fazenda publica*) книжку тех знаменитых «зеленых квитанций» (*recibos verdes — modelo 6*). Эти отделения всегда есть в финансовых отделах, в которых подают декларацию о начале индивидуальной трудовой деятельности (заметим, что название «зеленые» сложилось исторически, на самом деле их цвет — белый).

Каждый раз, когда вы получаете деньги за оказанные вами услуги, вы должны заполнять такую квитанцию (оригинал и дубликат). Оригинал вручается тому, кто вам платит за работу, а дубликат остается у вас в книжке. Именно этот документ является основным для подсчета доходов и уплаты налогов.

Еще вы должны приобрести сразу и там же, где *recibos verdes*, два документа. Первый из них — книга регистрации оказанных услуг (*livro de registo de servicos prestados — modelo 8*) — обязателен для всех, второй — книга регистрации расходов (*livro de registo de despesas*) — для тех, кто обязан платить налог на добавленную стоимость — IVA (об этом чуть позже). В книгу регистрации оказанных услуг необходимо заносить все полученные суммы в порядке их получения, причем запись должна быть сделана не позднее 60 дней после получения каждой оплаты — с янв. по нояб., и не позднее 15 дней — в дек.

До 2007г. тот, кто подал декларацию о начале независимой трудовой деятельности должен был

зарегистрировать этот факт в службе Социального Страхования по месту жительства, с тем, чтобы делать отчисления в эту службу. Теперь этого можно не делать — налоговая служба сама передает все сведения (о начале, приостановке и прекращении индивидуальной трудовой деятельности) в *Seguranca Social*. Для тех, кто одновременно работает по контракту и уже делает обязательные отчисления в Социальное Страхование, необходимо попросить освобождение от обязанности делать отчисления от доходов, получаемых за индивидуальную деятельность (по закону достаточно делать эти отчисления только от доходов, полученных от работы по найму).

Прекращение деятельности. Если вы решили по какой-то причине прекратить независимую трудовую деятельность (или приостановить ее на время), необходимо подать об этом декларацию в финансовый отдел в течение 30 дней.

Это, во-первых, позволит вам избежать необходимости платить подоходный налог с доходов, которых вы не получали — до тех пор, пока не подана такая декларация, будет считаться, что независимая деятельность продолжается и взиматься минимальный налог. Это налог с так называемого «вмененного дохода», который составляет половину от годовой минимальной заработной платы, установленной законом (2968 евро в 2008г.). Во-вторых, невыполнение этого требования рассматривается нарушением налогового законодательства и наказывается штрафом от 200 до 2500 евро.

Когда приходит время подавать налоговую декларацию. Для тех, кто в течение года получает за свою индивидуальную независимую работу не более 10 тысяч евро (сумма индексируется ежегодно по минимальной заработной плате) правила предельно просты. Они освобождены от необходимости делать в течение года отчисления в счет подоходного налога и от оплаты налога на добавленную стоимость (IVA). Все расчеты и оплаты налогов производятся после окончания финансового года и на основании поданной декларации о доходах.

Разумеется, все доходы, полученные от независимой трудовой деятельности, должны быть внесены в ежегодную налоговую декларацию. В этом случае декларацию надо подавать в срок с 15 марта по 30 апреля (напомним, что срок подачи деклараций для тех, кто работает только по найму — с 1 фев. по 15 марта). Кроме общей для всех категорий доходов формы (*modelo 3*) и дополнительной формы для работающих также по найму (*Апехо А*), в этом случае необходимо также заполнить дополнительную — *Апехо В*.

Налог на добавленную стоимость. Тем индивидуальным работникам, которые в течение года получают доход более 10 тыс. евро, необходимо платить налог на добавленную стоимость (*Imposto Sobre Valor Acrescentado — IVA*). Ставка этого налога составляет 20%. В этом случае добавляется обязанность регулярно сдавать в финансовые органы специальную декларацию — и обязательно в электронном виде, через уже упомянутый сайт. Периодичность подачи декларации выбирается налогоплательщиком — ежемесячно или ежеквартально. Сведения об удержании суммы налога на добавленную стоимость заносятся в каждую квитанцию (*recibo verde*). [www.maiak.org](http://www.maiak.org), 17.11.2008г.

— До 200 тыс.чел. вышли на улицы Лиссабона в знак протеста против согласованных европейски-

ми властями и профсоюзами реформ на рынке труда. О масштабе демонстрации сообщает ее организатор — крупнейший профсоюз Португалии, несогласный с планами изменить систему найма и увольнения работников. По мнению советника премьер-министра Португалии по вопросам занятости, опасения португальских профсоюзов не обоснованны: «Наша главная цель — не только создать новые рабочие места в новых секторах экономики, но и подготовить людей к выполнению новых обязанностей в современном ритме».

Речь идет о принципе «гибкость плюс гарантии». Он предполагает упрощение процедур найма и увольнения работников при одновременном обеспечении им твердых социальных гарантий. Переход к этой системе, по замыслу властей ЕС, позволит повысить конкурентоспособность рынка труда в условиях стремительного старения населения Европы.

«В целом европейцев, конечно, беспокоят все эти разговоры о пенсионной реформе, — отмечает эксперт исследовательского центра Европа завтра — однако, судя по опросам, они понимают, что без жертв не обойтись. Например, возможно, придется повысить пенсионный возраст — либо законодательно, либо через систему очков, позволяющих тем, кто перерабатывает, увеличить свой пенсионный доход».

Дебаты о реформе рынка труда идут в ЕС с 2000г., когда на саммите в Лиссабоне было решено сделать европейскую экономику самой конкурентоспособной в мире. Евроньюс. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 18.10.2007г.

## Россия

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги России по обязательствам в иностранной валюте, причем прогноз по рейтингам «негативный», сообщают экономические издания. Россия проигрывает: защитить национальную валюту не удастся.

В понедельник Россия стала первой страной «большой восьмерки», кредитный рейтинг которой понижен после начала финансового кризиса, пишет The Financial Times (в переводе Inopressa.ru). Агентство Standard & Poor's уменьшило рейтинг на один уровень: с BBB+ до BBB, испугавшись недавнего бегства инвесторов от руб. и резкого падения цен на нефть.

Комментарий Forbes озаглавлен «Россия проигрывает». Защитить национальную валюту не удастся, и без того затратное дело защиты руб. стало еще дороже.

Глобальный кризис стремительно изменил судьбу российской экономики к худшему, пишет Грегори Уайт в The Wall Street Journal, комментируя известие о первом за 10 лет снижении кредитного рейтинга России агентством Standard & Poor's.

В 2004г. агентства подняли кредитный рейтинг России с прежнего уровня, соответствующего «мусорным» (высокорискованным с высокой ставкой доходности) облигациям, и это способствовало широкому притоку инвестиций. «Ныне Россия стоит на два уровня выше «мусорной» категории», — пишет издание, подчеркивая, что S&P оценивает

Россию осторожнее, чем два других крупных рейтинговых агентства. Рейтинги восточноевропейских стран, которые не располагают столь гигантскими резервами, как Россия, снижены намного более резко, говорится в статье, — передает «Финмаркет». RosInvest.Com, 9.12.2008г.

— За прошлый год объем зарубежных активов 25 российских компаний вырос в полтора раза до 90 млрд.долл. Мировой кризис, тем не менее, затормозил международную экспансию. За три года зарубежные активы 25 крупнейших по экспансии российских компаний выросли вчетверо, сообщается на сайте Московской школы управления «Сколково». За три года зарубежные активы 25 крупнейших по экспансии российских компаний выросли вчетверо до 89,6 млрд.долл. к концу 2007г., зарубежный оборот увеличился в 2,5 раза до 220 млрд.долл., количество сотрудников утроилось до 140 000 чел.

Московская школа управления «Сколково» уже второй год представляет рейтинг российских транснациональных компаний.

В рейтинге лидируют нефтяные и металлургические компании (их доли — 44% и 36% соответственно). 57% активов принадлежит «Лукойлу», «Газпрому» и «Норникелю».

Нефтегазовые концерны постепенно начинают уступать лидерство в международной экспансии: в 2004г. на их долю приходилось 63% зарубежный активов против 44% на конец 2007г.

Большая часть капиталовложений за рубежом производится частными компаниями: государство контролирует лишь 4 группы из ведущих 25 («Газпром», «Совкомфлот», «ИнтерРАО» и «Алроса»). Хотя 52% зарубежных активов 25 компаний сосредоточены в Европе, очевидно расширение сферы их интересов и на другие регионы мира: Северную Америку, Африку, Австралию и Юго-Восточную Азию.

Экспансия продолжилась и в 2008г., хотя темпы ее роста сократились. За I пол. российские компании приобрели за рубежом активы на 12 млрд.долл. (за такой же период 2007г. — на 11 млрд.долл.).

Но с авг. кризис скорректировал планы экспансии. Только за последние два месяца не состоялось несколько крупных сделок, сообщает газета «Ведомости». Ряд крупных компаний, в числе которых «Лукойл» и «Газпром», намерены продолжать экспансию. [www.barentsobserver.com](http://www.barentsobserver.com), 13.11.2008г.

— Правительство Азербайджана прогнозирует, что в 2009-12гг. инвестиции в экономику из всех источников составят 34 млрд. 576 млн. манатов (43 млрд.долл. 220,1 млн.), сообщили в правительстве. «Согласно нашим прогнозам, за 2009-12гг. внутренние инвестиции в экономику составят 25 млрд. 285,6 млн. манатов (31 млрд.долл. 607 млн.), иностранные — 9 млрд. 290,4 млн. манатов (11 млрд.долл. 613,1 млн.), — сказал представитель правительства. По его словам, в структуре внутренних инвестиций в государственный сектор предполагается направить 19 млрд. 735,3 млн. манатов, в частный сектор инвестиции составят 5 млрд. 550,3 млн. манатов.

В структуре иностранных инвестиций 7 млрд. 803,1 млн. манатов будет направлено в нефтяной сектор, 1 млрд. 487,3 млн. манатов — в ненафтяной сектор. Суммарные инвестиции в экономику Азербайджана за 1995-2008гг. составили 50 млрд.долл., из которых 44 млрд.долл. — за последние пять лет.

Официальный курс на 28 окт. — 0,8127 маната / 1 долл. Interfax, 28.10.2008г.

— «Темпы экономического роста Псковской обл. выше среднероссийских показателей», — заявил губернатор Псковской обл. Михаил Кузнецов на пресс-конференции во время своей поездки в г. Великие Луки. 20 окт. в пресс-службе администрации Псковской обл., Михаил Кузнецов пояснил, что «во многом рост экономических показателей происходит за счет привлечения инвестиций из прибалтийских стран». «Для привлечения инвесторов в Псковской обл. приняты областные законы, продумана система льгот», — отметил он.

По словам Кузнецова, важным этапом работы администрации области стало проведение ребрендинга региона. «Результат этой работы областной исполнительной власти уже виден. Темпы роста инвестиций в два раза превысили среднероссийский показатель, что говорит о доверии инвесторов к региону», — сообщил губернатор. Он также добавил, что Великие Луки — это город с развитым экономическим производством, один из центров промышленного роста. Поэтому, по словам Кузнецова, южная столица области привлекательна для инвесторов, — за 2007г. инвестиции в основной капитал в Великих Луках увеличились на 20%. ИА Regnum, 20.10.2008г.

— В Нижегородской обл. в янв.-июне 2008г. реализовывались 683 инвестиционных проекта, что составляет почти 68% от числа запланированных на 2008г., и 76 проектов, запланированных на 2009-10гг. Об этом сообщили в пресс-службе областного правительства.

По данным пресс-службы, наиболее полно реализуются запланированные мероприятия в промышленно развитых районах — Кулебакском, Кстовском, Балахнинском, менее — в с/х районах — Воротынском, Тонкинском, Большемурашкинском. Кроме того, по некоторым районам есть проблемные мероприятия (запланированные как на 2008г., так и на 2009-10гг.), невыполнение которых может привести к срыву реализации программ (Ветлужский, Вознесенский, Воскресенский, Дивеевский, Ковернинский, Лукояновский, Пильнинский, Тоншаевский, Уренский, Чкаловский районы).

Наибольший процент реализуемых мероприятий наблюдается по комитету информационных технологий и связи — 87,5%, министерства жилищно-коммунального хозяйства — 83,3%, министерству промышленности и инноваций — 77% и министерству сельского хозяйства и продовольственных ресурсов — 75,4%.

В региональном правительстве отметили, что реализация мероприятий способствовала повышению инвестиционной привлекательности территорий области — рост инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций в I пол. составил 133,3% к аналогичному периоду пред.г., росту заработной платы (131,3%), а также сокращению уровня регистрируемой безработицы до 0,46%. ИА Regnum, 6.10.2008г.

— Председатель правительства России В.В.Путин провел встречу с представителями иностранного бизнеса.

Вступительное слово В.В.Путин на встрече. Добрый вечер, уважаемые коллеги, друзья. Очень рад приветствовать вас в России, в городе Сочи. Вы представляете ведущие мировые компании, которые давно и плодотворно работают с российскими

партнерами. Рассчитываю, что мы обсудим планы дальнейшего развития такого делового партнерства. Конечно, поговорим о тех проблемах, которые волнуют власти, бизнес и общество в целом, если такие, конечно, есть.

Завтра в Сочи открывается Международный инвестиционный форум. Его основная тема «Российская экономика — куда инвестировать?» Я думаю, что эта повестка дня отражает реалии. Уже сегодня для большинства наших коллег не стоит вопроса инвестировать или нет. Стоит вопрос — куда инвестировать, в какой форме, как это сделать, какие средства нужно употребить?

Хотел бы напомнить некоторые базовые экономические характеристики России на сегодняшний день. Россия уже седьмая по масштабам экономика мира по паритету покупательной способности. Все последнее десятилетие мы развиваемся темпами около 10% в год. В прошлом году у нас действительно был рост 8,1%, в первом полугодии текущего года — 8%.

Вы, наверное, слышали, что еще в 2003 году я сформулировал задачу удвоения ВВП за десять лет. Тогда многим экспертам — как нашим, так и зарубежным — казалось, что это нерешаемая задача. С удовлетворением хочу проинформировать вас о том, что к концу 2009 года, в худшем случае в начале 2010 года, задача удвоения ВВП будет решена. Это уже, как говорится, факт.

Еще быстрее, темпами 10% и выше, растут инвестиции и реальные доходы населения. Я хорошо понимаю, как важна для бизнеса предсказуемость и стабильность экономической политики. В этой связи хочу подчеркнуть, что, несмотря на некоторые политические события самого острого, может быть, даже кризисного характера, смены модели экономического развития России не будет. Наша политика остается неизменной, не будет никакого закрытия рынка, мобилизационной модели экономики. Мы не будем принимать никаких политических мотивированных решений и действий в экономических отношениях. Все наши планы мы стремимся сделать максимально открытыми и понятными.

Буквально на днях будут приняты программные документы, определяющие цели и задачи экономического развития страны на долгосрочную перспективу — до 2020 года. Проект долгосрочной стратегии развития уже размещен в интернете. С основными направлениями деятельности правительства России также можно будет ознакомиться, если вы туда загляните. Если кратко описать их суть, то речь идет об опережающем инновационном развитии экономики и социальной сферы.

В названных мною документах содержатся конкретные проекты, которые мы намерены реализовать. Это, прежде всего, устранение институциональных ограничений для инвестиций, развитие конкуренции и модернизация инфраструктуры, повышение энергоэффективности экономики в целом.

Мы, конечно, как и планировали, будем стремиться к дальнейшему снижению нагрузки на экономику. Будем выстраивать нашу политику в направлении снижения налоговой нагрузки. Это наш стратегический выбор. Мы будем двигаться в этом направлении.

Вместе с тем, я думаю, что здесь все грамотные и серьезные люди и прекрасно понимают, с чем

сейчас сталкивается мировая экономика, какие процессы сейчас происходят. В этих условиях мы, конечно, сделаем паузу в отношении возможного снижения НДС. Уверен, что вы понимаете, о чем я говорю. Мы должны действовать крайне аккуратно, взвешенно, имея в виду исполнение всех наших социальных обязательств.

Что касается единого социального налога, мы рассматриваем возможность его понижения. Мы это сможем сделать наверняка после определения параметров пенсионной системы. Тем не менее, мы намерены и дальше предпринимать меры по улучшению предпринимательской деятельности в России. В этой связи мы намерены повысить стоимость принимаемую на расходы — она будет увеличена, то есть облигационные расходы будут расти. Мы считаем, что это существенный шаг в направлении улучшения делового климата в стране. Некоторые решения по этому направлению были рассчитаны и будут реализованы в 2009 году. Дополнительные меры мы рассмотрим в 2010 году.

Вы знаете, что нами уже принято решения о снижении налога ДПИ — налога на добычу полезных ископаемых — и о понижении некоторых таможенных сборов для нефтегазового сектора. Мы рассмотрим возможность дальнейшего снижения налогообложения нефтегазового сектора и сделаем дополнительные шаги в 2010 году. Будут также приняты меры по дальнейшей либерализации налогообложения для участников рынка ценных бумаг. Позиция России в отношении иностранных инвестиций также останется неизменной.

Недавно в России был принят закон об иностранном инвестировании в стратегические секторы экономики. Этим законом предусмотрен закрытый перечень отраслей, для инвестиций в которые законом предусмотрен разрешительный порядок. Обращаю ваше внимание, уважаемые господа, что речь идет не о закрытии для иностранных инвестиций этих секторов экономики, а только о разрешительном порядке, который, разумеется, может быть реализован при выполнении этих процедур. По остальным отраслям никаких особых согласований и разрешений не требуется. В ближайшие месяцы новая процедура будет запущена. Посмотрим, как она будет работать, будем находиться в контакте с вами. Мы готовы оперативно реагировать на ту практику, которая будет складываться.

В заключение несколько слов о последних событиях на мировых фондовых рынках, финансовых рынках и наших торговых площадках. Мы видим напряжение и на наших торговых площадках, но, конечно, мы считаем, и не без оснований, что это связано не с нашими проблемами. У нас нет системных проблем в экономике России. Все фундаментальные показатели российской экономики в норме. У нас и двойной профицит: бюджетный и торгового баланса. У нас растут золотовалютные резервы страны, устойчиво растут возможности государства в социальной сфере.

Я думаю, что никто не будет спорить со мной: основные причины, сложности лежат на финансовых рынках США и Европы. Убежден, что сегодняшние трудности могут быть преодолены. Конечно, мы не можем проходить мимо того, что происходит. И правительство России, и Центральный банк принимают необходимые меры. Вы знаете, что Министерство финансов приняло решение разместить на рынке свободные средства каз-

начейства в объеме 1 триллион 514 миллиардов рублей. В пятницу состоятся внеочередные торги. В понедельник состоится аукцион размещения кредитов на три месяца. Мы пока не размещали на такой срок свободные средства Министерства финансов и казначейства. Мы внесем изменения в действующее законодательство и дадим организациям право самим хранить депозиты, которые они должны были вернуть до 1 января 2009 года, и после 2009 года.

Это означает, что мы будем постепенно двигаться в сторону создания так называемых «длинных денег». Далее, ведущие банки страны при государственном сопровождении окажут поддержку участникам торгов на фондовом рынке и направят на эти цели дополнительно до 60 млрд. рублей от залога ценных бумаг. Правительство поддержит участников ипотечного рынка, сектора жилищного строительства и увеличит на 60 млрд. рублей уставной фонд нашего основного учреждения — Агентства ипотечного жилищного кредитования.

Правительство считает возможным изменить порядок корректировки экспортных пошлин на нефть и скорректировать их, разумеется, в сторону уменьшения. До этого момента мы при корректировке экспортных пошлин исходили из анализа предыдущих двух месяцев. Теперь мы намерены это сделать, исходя из анализа последних 17 дней. Вместо того чтобы платить, как это должно было бы быть по прежнему порядку, 485,8 доллара за тонну, экспортеры будут платить 372 доллара за тонну. И это позволит оставить в их распоряжении 5,5 млрд. долларов. Эта сумма будет распределяться, по нашим предварительным оценкам, так: 4,5 млрд. — производителям нефти и примерно 1 млрд. долларов — предприятиям перерабатывающей промышленности. Рассчитываем, что эти средства будут направлены на поддержание текущей ритмичной работы предприятий энергетического сектора, что создаст условия для их ритмичного кредитования.

Мы видим, что некоторые финансовые учреждения нуждаются в поддержке правительства. Центральный банк рассматривает различные варианты и инструменты такой работы. Уже было объявлено, что правительство будет готово поддержать рынок ценных бумаг в России, направив на приобретение акций ведущих российских компаний до 500 млрд. рублей.

Мы считаем, что эта мера является экономически обоснованной, имея в виду не только турбулентные процессы, происходящие в мировых финансах, но и то обстоятельство, что стоимость ведущих российских компаний мы считаем недооцененной.

На первом этапе мы рассматриваем возможность отразить в бюджетах 2008 и 2009 годов возможность использования на эти цели 250 млрд. руб.

Чтобы не было разговоров о том, что будет с остальными 250 млрд. руб., мы посмотрим, как будет развиваться ситуация в мировой экономике, в российской экономике. Если будет нужно, мы будем корректировать наши финансовые планы.

Но обращаю ваше внимание на следующее обстоятельство. Я сказал, что мы предусмотрим соответствующие суммы в бюджетах. Это значит, что Министерство финансов Российской Федерации не считает на сегодняшний день возможным и не-

обходимым использовать резервные фонды, в том числе и фонд национального благосостояния, на эти цели. Это связано и с нашим стремлением поддерживать наши макроэкономические показатели.

Хочу подчеркнуть, что мы будем действовать взвешенно и аккуратно. Не считаю, что настало время тратить нефтегазовые доходы, но они у нас есть. Конечно, мы можем это сделать, если потребуется.

Принимает необходимые меры и Центральный банк Российской Федерации. Как и раньше, он продолжит практику размещения краткосрочных кредитов. Но главная мера, главный шаг, который предпринял Центробанк России, был объявлен вчера. Это сокращение обязательного резервирования. Мы считаем, что этот шаг является важным, рассчитываем, что он сыграет свою позитивную роль. И не только потому, что банкам предоставляется право выпустить в оборот около 300 млрд. рублей. А потому что это деньги не кредитные, это собственные средства Банка, и они будут размещаться равномерно по всей банковской системе страны.

Мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что происходит на мировых площадках, на мировых рынках. Будем внимательно следить за этими процессами и постараемся оперативно реагировать на них.

За первую половину текущего года в Россию поступило 46,5 млрд. долларов иностранных инвестиций. Из них 11 млрд. — прямых инвестиций. В связи с кризисом ликвидности в европейской финансовой системе, в американской финансовой системе, конечно, часть средств, завезенных в российскую экономику, востребована на этих рынках. Мы это прекрасно понимаем. Но, по оценкам нашего Центрального банка, 2008г. мы все-таки в любом случае закончим «в плюсе».

Напомню, что золотовалютные резервы Центрального банка сейчас составляют свыше 550 млрд. долларов. Это — третий показатель в мире после Китая и Японии.

Теперь несколько слов о процессах, которые происходят на рынке нефти, нефтепродуктов. Наше положение на этом рынке уникально. И не только потому, что мы — крупнейший поставщик энергоресурсов на мировой рынок, но и потому, что мы одновременно — один из крупнейших потребителей этой продукции.

Оптимальным для нас является поддержание цен в таких пределах, которые, с одной стороны, покрывали бы затраты и инвестиционные потребности производителей. А с другой — не оказывали бы отрицательного, сдерживающего влияния на развитие мировой и нашей собственной экономики.

В этом смысле текущая цена на нефть для нас вполне комфортна. Тем более что бюджет мы рассчитывали, исходя из еще более низкого показателя мировой цены на нефть. Мы готовы вместе со всеми партнерами конструктивно работать в этом направлении. Спасибо большое за внимание. [www.government.ru](http://www.government.ru), 18.9.2008г.

— С начала операции по принуждению к миру в Южной Осетии 8 авг., из России было выведено инвесторами 35,3 млрд.долл. Согласно данным BNP Paribas, в июле приток капитала в российскую экономику составил 11,2 млрд.долл., в июне — 3,7 млрд.долл. Последний раз чистый отток средств из

РФ был зафиксирован в марте, он составил 1,8 млрд.долл.

Российские еврооблигации также подешевели в авг., доходность 30-летних бумаг достигла 5,99% — максимального уровня за год, что на 33% выше показателя 8 авг. По оценке аналитика UniCredit SpA в Москве Владимира Осаковского, отток инвестиций из России с начала операции в Южной Осетии составил 23 млрд.долл. Аналитик инвестбанка «Траст» Евгений Надоршин оценивает этот показатель в 15-20 млрд.долл. [RosInvest.Com](http://RosInvest.Com), 15.9.2008г.

— Президент РФ Дмитрий Медведев заявил о намерении российских властей прилагать усилия для улучшения инвестиционного климата в стране. «Россия в силу своих географических особенностей, своей роли в мировом развитии труда, интеллектуального потенциала всегда будет инвестиционно емкой страной», — сказал Д.Медведев в пятницу в Москве на встрече с членами международного дискуссионного клуба «Валдай». По его словам, «для того, чтобы разрушить эту составляющую, нужно создать железный занавес». «У нас, конечно, нет целей создавать какие-либо проблемы для инвестиционного сотрудничества. Наоборот, мы делали и все будем делать для того, чтобы в России был нормальный, хороший инвестиционный климат», — сказал Д.Медведев.

Как отметил президент, «мы не можем идти на нарушение ряда фундаментальных принципов конституционных свобод для того, чтобы привлекать инвестиции, но во всех остальных случаях мы будем работать круглосуточно, чтобы в нашей стране был нормальный, деловой климат». Он сказал, что «в силу ряда традиций в России практически в течение всего XX века не было нормального института собственности».

«И наша задача — создать его, дать ему полноценное регулирование и защиту. Это может быть краеугольный камень нормального инвестиционного и делового климата. Все остальное — почти ничего не значит, даже военные события, как это ни парадоксально звучит», — сказал президент.

По его словам, «проблемы такого рода все-таки несут конечный характер, а экономическое развитие, социальное развитие страны не может останавливаться». Президент добавил, что «мир находится сегодня не в самой лучшей точке своего экономического развития». «К сожалению, по всей вероятности, мы еще не прошли нижнюю точку падения», — подчеркнул Д.Медведев.

Он заявил, что последние события на американском финансовом рынке «естественно, отразились на всех других рынках». «75% падения фондового рынка в России связано с последствиями международного финансового кризиса и 25% — это наши внутренние проблемы, в т.ч. и последствия войны на Кавказе», — отметил президент.

«Поэтому, несмотря на все эти сложности, я остаюсь вполне умеренным оптимистом, считаю, что для восстановления показателей российских фондовых рынков стоимость наших компаний очень велика», — подчеркнул президент РФ. Он добавил, что «до сих пор акции наших российских голубых фишек — наиболее привлекательных российских компаний — все равно на высшей точке даже не были оценены в полной мере, они все равно недооценены».

Кроме того, «из-за того, что наш рынок растущий и развивающийся, он в этом смысле более рискованный, чем традиционные рынки. Надо спокойно смотреть на эту изменчивость — и то, и другое не страшно. Просто надо выдохнуть воздух и спокойно продолжать развитие экономики, чем я и занимаюсь», — сказал Д.Медведев. Он не считает, что «в мире происходит что-то необычное». «Экономика циклична, набор ценностей остается прежним», — сказал президент.

Д.Медведев также отметил, что «когда приходится выбирать между защитой жизни людей и защитой экономических ценностей, вы понимаете, какую сторону мы выбираем — защиту жизни». Это не пафосные слова, это так», — подчеркнул он. Interfax, 12.9.2008г.

— За несколько недель ситуация на российском рынке кардинально переменялась, т.к. сомнения в состоянии экономики наложились на опасения бизнесменов и внезапные изменения в оценке политических рисков, пишет Financial Times (в переводе Inopressa.ru). Отток зарубежного капитала, дефицит кредитов в российских банках и спад доверия среди российских и иностранных акционеров резко изменили обстановку в Москве: чрезмерная уверенность сменилась унынием.

Этот процесс начался не вместе с войной России и Грузии, хотя боевые действия сильно встревожили международных инвесторов. Самое сильное потрясение вызвали безапелляционные выражения премьер-министра Владимира Путина, когда он публично пригрозил чистой одному из российских бизнесменов-миллиардеров, владельцу угледобывающей компании «Мечел», котирующейся на Нью-Йоркской фондовой бирже, за предполагаемое завышение цен. Заявление Путина в конце июля обеднило российский фондовый рынок почти на 60 млрд.долл. Оно было воспринято как зловещее напоминание о том, что в России все решает сила, а не закон.

Главную ответственность за экономику ныне несет Владимир Путин, т.к. именно он занимает пост премьер-министра. Он не только перепугал рынки, говоря о бизнесменах, точно о чеченских террористах; он также шокировал простых россиян, заявив, что их главная тревога — рост инфляции — абсолютно не его дело. Он обвинил в инфляции Центробанк. После восьми лет роста, опиравшегося на энергоносители, В.Путин не очень-то готов к каким бы то ни было спадам.

До этого момента многие инвесторы воспринимали российский рынок как беспроигрышный вариант ставок на рост цен на нефть и газ, как площадку, которая хорошо ограждена от последствий международного кредитного кризиса. Они не воспринимали всерьез предупреждения о политических рисках, связанных с процедурой передачи власти в Кремле. Богатеющий российский средний класс верил в путинскую версию о возрождении России, сочетающем политическую стабильность с процветанием.

В действительности экономика восстановлена с опорой на одну-единственную основу — энергоносители. Российские банки и рынки капитала неуклюжи и неэффективны. Внутренний рынок не смог занять освободившуюся нишу, когда источники зарубежных кредитов иссякли. Это усугубляется действиями правительства, экономическая компетентность которого довольно ограничена.

Ситуацию ухудшает и демонстрация Россией ее военной мощи в Грузии, даже если большинство россиян считает этот шаг оправданным. Ссора с США и западным миром отнюдь не облегчит доступ на глобальные рынки капитала. Западные инвесторы из России не уйдут, но они потребуют повысить надбавки за риск. Возможно, России придется платить за это намного дороже, чем стоило ей вторжение в маленькую страну на Кавказе, — передает «Финмаркет». RosInvest.Com, 11.9.2008г.

— 6 сент. в Якутске открылся экономический форум «Мегапроекты России», в рамках которого представители федеральных и региональных органов власти совместно с руководителями российских и зарубежных компаний обсудят более 110 инвестиционных проектов общей стоимостью 500 млрд.долл. Как сообщили в пресс-службе форума, к участию в его работе приглашены представители Германии, Южной Кореи, Китая, Канады, Индии, Объединенных Арабских Эмиратов, США и Японии.

Якутский экономический форум «Мегапроекты России» организован правительством Республики Саха (Якутия) при поддержке министерства регионального развития Российской Федерации. Форум проводится впервые. Задача форума — предоставить актуальную информацию о крупных инвестиционных проектах в регионах России российским и зарубежным инвесторам. Идея его создания родилась в ходе ежегодных международных конференций, проводившихся в Якутске с 2002 по 2006г., основной темой которых стали проблемы освоения, индустриального и инфраструктурного развития огромных и уникальных по природному богатству территорий.

В 2008г. было принято решение преобразовать традиционные конференции в форум федерального и международного значения, который станет платформой для продвижения крупных инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства. ИА Regnum, 7.9.2008г.

— Признание Россией независимости Абхазии и Южной Осетии приведет к снижению притока иностранных инвестиций в РФ и усложнит задачу построения инновационной экономики, считают экономисты. По их мнению, это решение повысит риски для иностранных инвесторов и может привести к тому, что экономика страны станет более закрытой. О присоединении к ВТО в обозримой перспективе пока говорить не приходится.

«Я надеюсь на оптимистический сценарий, что до конца года последствия такого шага могут рассосаться из-за наложения на них других событий. Но реалистический сценарий находится недалеко от пессимистического, а именно — долгосрочное ухудшение взаимоотношений (со странами Запада)», — сказал научный руководитель ГУ-ВШЭ Евгений Ясин.

По его словам, именно долгосрочные последствия будут негативно влиять на российскую экономику, т.к. снизятся иностранные инвестиции, будет ограничен приток передовых технологий в страну, что приведет к замедлению экономического роста и развитию инновационных секторов экономики.

«Экономика будет несколько более закрытой», — высказал мнение Е.Ясин. При этом он подчеркнул, что для того, чтобы страна перешла на инновационный путь развития, экономика должна

сталкиваться с международной конкуренцией, а условия для этого ухудшаются. По его словам, уже можно говорить о том, что присоединению к ВТО может растянуться еще на 3-4г. «Возможная экономическая изоляция может привести к тому, что планы по созданию инновационной экономики придется откладывать», — заявил Е.Ясин.

Главный экономист ИФК «Тройка Диалог» Евгений Гавриленков отметил, что инвестиционный климат уже ухудшается, и происходит переоценка рисков со стороны портфельных иностранных инвесторов. «Безусловно, принятое решение добавит напряженности и не будет способствовать притоку иностранных инвестиций. Политические риски увеличатся, что замедлит приток капитала в страну», — сказал он. По его мнению, это может привести к повышению процентных ставок и удорожанию денег.

Касаясь перспектив присоединения к ВТО, Е.Гавриленков также заметил: «Все согласились, что в обозримой перспективе этого не произойдет». По его словам, в этой связи можно ожидать от правительства пересмотра соглашений по импорту мяса, по тарифам на лес и ряда других.

Алексей Уваров, [bbc@interfax.ru](mailto:bbc@interfax.ru) Служба финансово-экономической информации [business@interfax.ru](mailto:business@interfax.ru) [finance@interfax.ru](mailto:finance@interfax.ru). Interfax, 26.8.2008г.

— Объем иностранных инвестиций, поступивших в российскую экономику в I пол. 2008г., составил 46,5 млрд.долл., что на 22,9% меньше, чем за I пол. пред.г., сообщила в пятницу Федеральная служба государственной статистики.

Прямые иностранные инвестиции в Россию в I пол. 2008г. составили 11 млрд.долл. 080 млн., снизившись на 30% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. В т.ч. взносы в капитал составили 7 млрд.долл. 033 млн. (рост на 4,6%), кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий, — 3 млрд.долл. 530 млн. (снижение на 59%), лизинг — 66 млн.долл. (рост на 40,2%), прочие прямые инвестиции — 451 млн.долл. (снижение на 5,6%).

Портфельные иностранные инвестиции в Россию в I пол. 2008г. составили 1 млрд.долл. 152 млн., что на 4,4% больше уровня I пол. 2007г., в т.ч. инвестиции в акции и паи — 948 млн.долл. (снижение на 12,8%).

Прочие инвестиции в Россию составили 34 млрд.долл. 298 млн., что на 21% меньше соответствующего показателя I пол. 2007г. В т.ч. торговые кредиты составили 7 млрд.долл. 468 млн., увеличившись на 55,3%, прочие кредиты — 25 млрд.долл. 819 млн., они снизились на 32,6%, из них на срок до 180 дней — 2 млрд.долл. 817 млн. (снижение на 63,6%), на срок свыше 180 дней — 23 млрд.долл. 002 млн. (снижение на 24,7%). Прочие компоненты инвестиций составили 1 млрд.долл. 011 млн., увеличившись в 4 раза.

Больше всего иностранных инвестиций в I пол. 2008г. было направлено в сферу оптовой и розничной торговли, на ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (13 млрд.долл. 4790 млн.), в т.ч. из Великобритании в эту сферу поступило 3,936 млрд.долл., с Кипра — 3,679 млрд.долл., из Люксембурга — 1,503 млрд.долл.

В сферу добычи полезных ископаемых в I пол. 2008г. поступило 4 млрд. 557 млн.долл. Лидером по инвестициям в сферу добычи топливно-энергети-

ческих полезных ископаемых стали Нидерланды — 1,686 млрд.долл.

В обрабатывающие производства было направлено 13 млрд.долл. 340 млн. иностранных инвестиций (в том числе из Великобритании — 3,792 млрд.долл., Германии — 1,790 млрд.долл., Кипра — 1,1906 млрд.долл.), в операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг — 7,101 млрд.долл. (в том числе с Кипра — 2,748 млрд.долл.), в транспорт и связь — 1 млрд.долл. 096 млн. (лидер — Германия с 209 млн.долл.).

В целом накопленный объем иностранных инвестиций в российской экономике к концу I пол. 2008г. составил 242,1 млрд.долл., он повысился на 35,6% по сравнению с концом I пол. пред.г.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) — 48,7% (на конец 2007г. — 52,8%), доля прямых инвестиций составила 48,4% (45,2%), портфельных — 2,9% (2%).

Основными странами-инвесторами, откуда постоянно осуществляются наиболее значительные инвестиции в Россию, являются Кипр (объем накопленных инвестиций на конец I пол. 2008г. — 57 млрд.долл. 765 млн.), Нидерланды (44 млрд.долл. 347 млн.), Великобритания (31 млрд.долл. 365 млн.), Люксембург (30 млрд.долл. 518 млн.), Германия (13 млрд.долл. 238 млн.), США (9 млрд.долл. 416 млн.), Ирландия (8 млрд.долл. 071 млн.), Франция (5 млрд. 919 млн.долл.), Виргинские о-ва (4 млрд.долл. 800 млн.), Швейцария (3 млрд.долл. 654 млн.). Interfax, 15.8.2008г.

— Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) рассчитывает осуществить все свои планы касательно инвестиций в российскую экономику в тек.г., заявил президент ЕБРР Томас Миров на пресс-конференции во вторник, отвечая на вопросы РИА Новости. «Акционеры установили уровень инвестиций (в Россию) на планке 40%. Это 2,4 млрд. евро в год. Глядя на финансовые результаты I пол. 2008г., можно сказать — эта задача будет реализована», — сказал Миров.

Он также подчеркнул, что Россия остается одним из самых привлекательных направлений для инвестиций. «Объективно говоря, я считаю, что Россия предлагает большие возможности для европейских компаний и компаний из других частей мира», — отметил президент ЕБРР. Миров добавил, что не видит угрозы ни для одного из начатых и планируемых проектов банка в России. РИА «Новости», 29.7.2008г.

— В ежегодном докладе о мировом благосостоянии, подготовленном экспертами инвестиционно-го банка Merrill Lynch (США), отмечается, что в связи с мировым финансовым кризисом Россия по темпу роста численности миллионеров переместилась с 4 на 9 место в мире. Еще одним следствием глобальной экономической нестабильности стало массовое бегство частных капиталов с рынков недвижимости. Высвободившиеся средства частные инвесторы переводят в наличную валюту или банковские депозиты, что свидетельствует об устойчивой тенденции отхода миллионеров от предпринимательской деятельности и постепенного превращения их в рантье.

Ежегодное исследование World Wealth Report-2008 (WWR-2008), проведенное Merrill Lynch сов-

местно с фирмой *Cargemini*, посвящено анализу статистики состояний физических лиц с чистыми активами, превышающими 1 млн.долл., из которого исключаются стоимость основного жилья и текущие потребительские расходы. Для оценки численности миллионеров эксперты используют макроэкономическую статистику Всемирного банка и МВФ, а также выборочные сведения о росте местных биржевых индексов. По данным WWR-2008, численность миллионеров в России приближается к 140 тыс., и за год увеличилась на 14,4%.

Согласно докладу компаний *City Private Bank* и *Knight Frank*, в прошлом году в России численность миллионеров, располагающих инвестируемыми активами, превышающими 1 млн.долл., увеличилась на 7% — до 131 тыс. (в мире таких миллионеров насчитывается 8 млн.). По оценкам, больше всего миллионеров живет в США — 3,1 млн.чел., в Японии — 765 тыс., Великобритании — 557 тыс., Германии — 375 тыс. Однако наибольший темп роста численности миллионеров в последние годы отмечался в развивающихся странах (в Китае, Индии, Казахстане).

В докладе отмечается, что во II пол. 2007г. прирост частных состояний в мире происходил в основном за счет устойчивых темпов роста в четырех странах (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Однако если Индия, Китай и Бразилия образуют тройку мировых лидеров по приросту численности миллионеров, то Россия значительно отстала от них, занимая 9 место в мире.

В 2006г. темп роста численности миллионеров в РФ достиг 15,5%, что обеспечивало России 4 место в мире после Сингапура (21,2%), Индии (20,5%) и Индонезии (16%). В 2007г. по темпам роста числа миллионеров Россию обогнали Индия (прирост — 22,7%), Китай (%) — 20,3, Бразилия — 19,1, а также Республика Корея — 18,9, Индонезия — 16,8, Словакия — 16, Сингапур — 15,3, ОАЭ — 15,3 и Чехия — 15,1.

Отмечается рост численности иностранных участников на российском рынке инвестиционных услуг в сегменте *private banking*. В связи с этим в июне 2008г. *Merrill Lynch* объявил о намерении открыть в 2008г. в Москве офис по обслуживанию состоятельных клиентов.

Глава подразделения по работе на развивающихся рынках Европы международного отдела по управлению активами частных клиентов *Merrill Lynch* Ж. Делюэрмоз заявил, что намерение банка выйти на российский рынок услуг *private banking* связан со ускоренным ростом численности миллионеров в Российской Федерации. Так, если в 2006г. в РФ насчитывалось 119 тыс. долларовых миллионеров, то в 2007г. — 136 тыс., т.е. на 17 тыс. больше. При этом, по данным *Merrill Lynch*, численность миллионеров в России растет в 2 раза быстрее, чем в среднем в мире, но несколько медленнее, чем в странах с развивающимися рынками.

Отмечается, что на российском рынке *private banking* присутствуют почти все крупные иностранные банки. В 2008г. о намерении начать деятельность в России заявили также *Scotiabank*, *Bank Medici*, *J&T Finance*, *American International*, *Picet & Cie*. Интерес иностранных банкиров к российским млн.м связан с ускоренным ростом данного сектора в РФ и со снижением темпов привлечения средств состоятельных клиентов в последние годы. В частности, у банка *Merrill Lynch* темпы роста ак-

тивов под управлением в 2007г. составили 8,3% по сравнению с 10% в 2006г., а темпы прироста активов в сегменте *private banking* у глобальных банков в 2007г. снизились в среднем до 12% (в 2006г. — 14%). БИКИ, 19.7.2008г.

— Премьер-министр РФ Владимир Путин своим распоряжением утвердил состав правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в России, образованной постановлением правительства РФ от 6 июля 2008г., сообщила в среду пресс-служба кабинет министров.

Согласно сообщению, возглавил комиссию В.Путин. Его заместителем по комиссии назначен первый вице-премьер Игорь Шувалов.

В состав комиссии вошли руководитель ФАС России Игорь Артемьев (ответственный секретарь комиссии), вице-премьеры РФ Сергей Иванов и Игорь Сечин, вице-премьер — руководитель аппарата правительства Сергей Собянин, директор ФСБ Александр Бортников, министр обороны Анатолий Сердюков, министр юстиции Александр Коновалов, глава минэкономразвития Эльвира Набиуллина, министр промышленности и торговли Виктор Христенко, министр энергетики Сергей Шматко, министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев, глава госкорпорации «Росатом» Сергей Кириенко, руководитель Роскосмоса Анатолий Перминов, глава Минприроды Юрий Трутнев, директор ФСТЭК России С.Григоров.

Комиссия образована в соответствии с федеральным законом от 29 апреля 2008г. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Постановлением правительства РФ от 6 июля 2008г. об образовании комиссии был определен федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на выполнение функций по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ — Федеральная антимонопольная служба.

Основной задачей комиссии является предварительное согласование сделок, влекущих за собой установление контроля иностранного инвестора над хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, или отказ в данном согласовании.

Предложения по вопросам, требующим рассмотрения на заседании комиссии, вносит ФАС России. Информационно-аналитическое обеспечение деятельности комиссии поручено осуществлять ФАС России, а организационно-техническое — аппарату правительства Российской Федерации. *Interfax*, 10.7.2008г.

— В исследовании, проведенном компанией *Ernst & Young*, отмечается, что Западная Европа и Северная Америка теряют свою инвестиционную привлекательность. Было опрошено 834 топ-менеджера международных компаний, 47% из которых назвали Китай регионом, привлекательным для инвестиций, 33% — Западную Европу и 21% — США и Канаду. В 2006-08гг. привлекательность России для инвесторов выросла с 5 до 21%.

Прозрачность и стабильность политической и правовой системы, а также транспортная и логистическая инфраструктура привлекают 54% респондентов, телекоммуникации, возможность повыше-

ния производительности труда, стоимость рабочей силы и налогообложение — 46-51%.

Россия среди европейских стран заняла 4 место по числу созданных иностранными инвесторами рабочих мест — 15 тыс. (8,5% общеевропейского показателя) и 8 — по числу новых проектов — 139 (3,7%). В качестве возможного места для нового инвестиционного проекта или расширения старого Россию рассматривают 12% опрошенных (3 место после Польши и Германии). БИКИ, 5.7.2008г.

— Объем инвестиций IFC в экономику РФ в 2008 фин.г. (заканчивается 30 июня 2008г.) достигнет 800 млн.долл. Об этом сообщил исполнительный вице-президент Международной финансовой корпорации (IFC) Ларс Танелл. В 2007 фин.г. объем инвестиций IFC в российскую экономику составил 542 млн.долл. А общий портфель инвестиций в РФ на 1 янв. 2008г. достиг 2,84 млрд. долл, что является рекордным объемом среди всех стран, где работает IFC.

В целом IFC намерена сохранить приоритеты инвестиций в РФ. Среди них — инфраструктура, финансирование малых и средних предприятий, ипотека, программы энергоэффективности и эффективного использования водных ресурсов, сотрудничество с региональными властями в рамках кооперации с Международным банком реконструкции и развития (также входит в группу Всемирного банка).

Кроме того, IFC намерена наращивать объем инвестиций в агропромышленный сектор. Так, в 2009 фин.г. (заканчивается 30 июня 2009г.) инвестиции во все звенья производства, переработки и доставки сельхозпродукции достигнут 1,7 млрд. по всему миру. С 1996г. IFC инвестировала в проекты агробизнеса в России 684 млн.долл.

Какаясь приоритетов сотрудничества с региональными властями, Л.Танелл отметил, что это, прежде всего, инфраструктура. При этом IFC также планирует расширять деятельность в этом направлении.

Из общего объема портфеля инвестиций в 2,84 млрд.долл. по состоянию на 1 янв. 2008г. 1,39 млрд.долл. приходится на финансовые рынки, 498,4 млн.долл. — на производство, 433,5 млн.долл. — на инфраструктуру, 157,01 — на нефтяные, газовые, металлургические и химические предприятия, 90,4 млн.долл. — на субфедеральные займы, 67,5 млн.долл. — на телекоммуникационную отрасль, 58,2 млн.долл. — на инвестиционные фонды и 1,26 млн.долл. — на образование и здравоохранение.

В целом объем инвестиций IFC во всем мире в 2008 фин.г. возрастет до 11,5-12 млрд. долл, что вдвое превышает уровень 2006г., когда он составил 6 млрд.долл. В 2007г. IFC инвестировала 8,2 млрд.долл. и мобилизовала дополнительно 3,9 млрд.долл. в виде синдицированных кредитов и структурированного финансирования. Прайм-ТАСС, 16.6.2008г.

— В минувшее воскресенье завершился XII Санкт-Петербургский международный экономический форум (ПЭФ), который наблюдатели уже окрестили «русским Давосом», придавая ему тем самым значимость, сопоставимую с одноименным мероприятием в Швейцарии. Организаторы и экономические власти высоко оценили итоги форума — по их мнению, беспрецедентные с точки зрения количественного и «качественного» состава гос-

тей, а также объема заключенных соглашений. Как заявила на итоговой пресс-конференции глава минэкономразвития Эльвира Набиуллина в рамках 12 Петербургского международного экономического форума подписано 17 инвестиционных соглашений на 14,6 млрд.долл. В пред.г., для сравнения, объем контрактов, заключенных во время Петербургского форума, составлял 13,5 млрд.долл. «Львиная доля» их — Санкт-петербургские. В частности, речь идет о договоренностях по строительству морского фасада Санкт-Петербурга и ж/д ветки Кызыл-Курагино. Проведены переговоры с ЕБРР и достигнута договоренность о финансировании проекта строительства Западного скоростного диаметра (ЗСД). Всего в работе форума приняли участие свыше 10 тыс.чел., в т.ч. 7 — международных делегаций, 74 — официальные делегации, главы государств и крупнейших компаний. Год назад количество приглашенных составляло 8 тыс.чел., и это был самый высокий показатель за всю историю форума. В целом оргкомитет считает, что нынешней форум по содержанию не уступил прошлогоднему. По мнению Э.Набиуллиной, «нет предела совершенству».

Выступая в день официального открытия форума с обращением, президент России Дмитрий Медведев назвал приоритетом своей администрации интеграцию России в мировой рынок капиталов. Он еще раз подтвердил, что наша страна намерена участвовать в формировании новых правил игры в мировой экономике. «Россия сегодня — это глобальный игрок, — сказал он. — И понимая свою ответственность за судьбы мира, мы хотим участвовать в формировании новых правил игры не из-за пресловутых «имперских амбиций», а потому, что обладаем здесь официальными возможностями и ресурсами». «Превращение Москвы в мощный мировой финансовый центр, а руб. в одну из ведущих региональных резервных валют — вот ключевые составляющие, признанные обеспечить конкурентоспособность нашей финансовой системы», — заявил президент. И для этого у нас есть все шансы. По словам первого вице-премьера Игоря Шувалова, Россия к концу 2008г. станет шестой крупнейшей экономикой мира. По его словам, в России уже созданы институты развития, и мы стали членом клуба крупнейших экономик мира. Конечной целью является стать страной с постиндустриальной экономикой и одним из мировых финансовых центров.

План создания в Москве мирового финансового центра уже готовится и в ближайшее время будет представлен президенту и главе правительства России. Об этом сообщил помощник президента РФ Аркадий Дворкович, комментируя выступление главы российского государства. «Естественно, что финансовый центр одновременно является и своеобразным бизнес-центром, поскольку привлекает сопутствующие услуги, — сказал в связи с этим А.Дворкович. — Такой план уже готовится, и в ближайшие несколько недель его проект будет положен на стол председателю правительства и президенту РФ. Он будет включать в себя все аспекты работы, начиная от законодательной, в т.ч. финансовое регулирование, налоговое регулирование, все, что касается визовых вопросов». Вторая часть проблемы — это инфраструктура и транспорт. И, наконец, многое зависит от работы самого бизнес-общества. Это — биржи, банки, инвестиционные

структуры. «Они уже сегодня готовы к такой работе, и мы привлекаем их активно к формированию того плана, о котором говорил президент», — сказал помощник главы государства.

По мнению западных участников мероприятия, Россия действительно может добиться выполнения столь амбициозных планов. Так, председатель правления Citigroup Майкл Кляйн назвал нашу страну «одной из наиболее успешных в последнем десятилетии». По его словам, «инвесторы, которые работают в этой стране, знают, что достигнута финансовая стабильность». В то же время М.Кляйн указал на проблемы российской экономики, отметив, что ее основная составляющая — это «не автомобили и не товары, а то, что извлекается из недр». Он подчеркнул необходимость диверсификации российской экономики и выразил уверенность, что эту задачу удастся выполнить. «Я считаю, что Россия, наверное, станет первой масштабной экономикой, которая сможет преодолеть ресурсное проклятие», — сказал глава Citigroup. А по прогнозу группы экономических исследований инвестиционного банка Goldman Sachs, ВВП России к 2020г. удвоится и составит 3 трлн. долл. «Это наша консервативная оценка роста российского ВВП», — сообщил директор группы Джим О'Нил. Однако, по его мнению, достижение в России более высоких темпов экономического развития будет возможно только в случае решения ряда проблем, среди которых необходимость «расширения числа занятых», увеличение инвестиций, совершенствование инфраструктуры. Говоря об этих проблемах, О'Нил отметил, что «охарактеризовал бы их, скорее, как возможность роста». А по прогнозу Э.Набиуллиной, правительство РФ рассчитывает, что к 2010г. Россия выйдет на пятое место в мире по покупательной способности населения. Таким образом, если верить российским официальным лицам и западным экспертам, перспективы у нас вырисовываются самые разные.

В целом Э.Набиуллина, возглавлявшая оргкомитет форума, осталась довольна его работой и результатами. «По количеству и статусу участников и спикеров, количеству конференций, «круглый стол», двусторонних встреч форум становится важным деловым событием не только для России, но и для других стран», — сказала она. Э.Набиуллина поблагодарила отдельно каждого спонсора форума, а за организацию — отдельно губернатора города Валентину Матвиенко. Та заявила, что готова пригласить на следующий экономический форум в 2009г. и Дмитрия Медведева, и Владимира Путина. «У нас вообще президентский формат, поэтому Медведева пригласим обязательно», — сказала В.Матвиенко». На уточняющий вопрос, будет ли направлено приглашение В.Путину, как главе правительства, В.Матвиенко ответила: «Мы всегда всех рады видеть и приглашаем». Она также поблагодарила всех, кто готовил встречу. Особую благодарность главы города заслужили сотрудники правоохранительных органов, которые «очень деликатно, очень незаметно обеспечили абсолютную безопасность участников форума в месте его проведения».

Губернатор Санкт-Петербурга поручила ФАС разобраться с беспредельным ростом цен на гостиницы во время проведения экономического форума. «Думаю, ФАС поработает над этим и сделает выводы», — заявила она на итоговой пресс-конфе-

ренции. Резкий скачок цен на проживание в гостиницах Петербурга губернатор назвала главным недостатком завершающегося форума. «Гостиницы использовали момент, как частные структуры, и цены выросли недопустимо», — посетовала она. Сбить ажиотаж можно «расширяя конкуренцию», считает В.Матвиенко. «Но использовать ситуацию и до беспредела задирайте цены неприемлемо и ненормально». По ее словам, после завершения форума оргкомитет соберется, будут заслушаны доклады руководителей подразделений и будут делаться определенные выводы.

В.Матвиенко в то же время считает, что форум справился со своей задачей. «Он стал очень востребованным, — заявила губернатор. — Уровень участников говорит о том, что мы добились главной цели — создать свободную дискуссионную площадку в России для обсуждения экономики России, международной экономики и интеграции России в мировую экономику. Санкт-Петербург на эти дни стал центром генерации новых идей и самое важное не те миллиарды, о которых мы говорили, а свежие мысли, которые здесь рождались». Э.Набиуллина подтвердила информацию В.Матвиенко о том, что многие гости форума были удивлены высокими ценами на гостиницы. Зато, по ее словам, положительный момент в том, что в отличие от предыдущих лет уже не было проблем со свободными местами в отелях. «Больших нареканий о логистике пока я не слышала, но информацию будем собирать, анализировать», — пообещала министр.

Организаторы Петербургского экономического форума надеются, что цифра 13 в 2009г. не принесет неудачи форуму. Своей главной задачей Э.Набиуллина считает сделать «русский Давос» «максимально интересным, насыщенным, живым, чтобы люди уходили с новыми идеями». При этом Россия намерена добиваться роли удобной площадки для подобных встреч представителей мировой политической и экономической элиты, и делать это она будет с помощью подобных мероприятий. Так, по словам А.Дворковича, Россия намерена провести в Москве встречу 13 стран, посвященную глобальным энергетическим проблемам. «Мы готовимся инициировать энергетический диалог в России в формате «8 плюс 5» — «большая восьмерка», Китай, Индия, Бразилия, ЮАР, Мексика», — заявил он. Точный формат встречи, время ее проведения и уровень участников пока не определены. А.Дворкович сообщил лишь, что мероприятие планируется на осень, а его решения лягут в пакет предложений к следующему саммиту «Группы восьми» в 2009г. Таким образом, петербургский форум — как говорится, только начало. Russian Events, претендующие на мировую значимость, только начинаются. Прайм-ТАСС, 9.6.2008г.

— Начало встречи с руководителями иностранных компаний. 7 июня 2008г., Санкт-Петербург.

К.ШВАБ. Господин президент, дамы и господа, друзья! Для меня особое удовольствие приветствовать президента Дмитрия Медведева в нашем кругу. Это особое удовольствие, поскольку я прекрасно помню Ваше заключительное слово в Давосе полтора года назад, где Вы поразили всех своими взглядами на будущее России. Вы впечатлили всех своим знанием английского языка.

Должен сказать, что наши отношения с Россией имеют огромную давность. В 1991 году мы впервые прибыли в Санкт-Петербург, и тогда наши хозяева

представляли мэрию Санкт-Петербурга. И, насколько я помню, Вы и премьер-министр Путин присутствовали здесь, когда мы впервые приехали сюда вместе с делегацией, и сегодня мы празднуем наше давнее партнерство, нашу дружбу. Большое спасибо, что Вы выделили время в своем графике сегодня вечером.

Я хотел бы представить Вашего коллегу Аркадия Дворковича, который является Вашим помощником и который является шерпой России в «Группе восьми». Он играет важную роль в подготовке к саммиту «большой восьмерки», и, прежде чем мы начнем нашу беседу, я хотел бы особо поблагодарить Вас, министра за вашу работу, за сотрудничество между Санкт-Петербургским экономическим форумом и Всемирным экономическим форумом в Давосе. Я хотел бы поблагодарить Вас за это. Я уже получил очень позитивную первую реакцию на это сотрудничество.

Господин президент, мы примерно посчитали: здесь перед Вами люди, которые представляют более одного триллиона долларов, они представляют эти компании на уровне главных руководителей. Мы хотели бы узнать от Вас: как Вы оцениваете сложившуюся в России ситуацию? Я уверен, что это будет плодотворная дискуссия.

Д.МЕДВЕДЕВ. Уважаемые дамы и господа, дорогие коллеги! Наша сегодняшняя встреча в рамках форума — это не просто дань уже образовавшейся традиции: сама жизнь, развитие событий в последнее время показали, что только вот такой прямой диалог способен помочь в обсуждении ряда серьезных вопросов, одинаково важных и для бизнеса, и для власти в нашей стране, и в целом позитивно влияет на бизнес-климат в России, на инвестиционную составляющую.

В начале нашего разговора я назову пять вещей, которые я считаю на сегодняшний день достаточно важными. А потом вы, наверное, сможете обратить мое внимание на какие-то вещи, которые я упустил из виду, которые вы считаете важными для развития кооперации с российскими компаниями, с Россией в целом.

Как вы знаете, и я сегодня уже об этом говорил, мы поставили перед собой довольно непростую задачу — обеспечить переход России на инновационную модель развития и к 2020 году по объему экономики войти в пятерку ведущих стран мира. И одним из определяющих факторов в решении этих задач является, естественно, привлечение новых долгосрочных инвестиций.

В прошлом году темпы прироста инвестиций в основной капитал составили более 21 процента (по сравнению с позапрошлым годом это почти в два раза больше). Закрепив эту позитивную тенденцию, мы создаем основу для дальнейшей диверсификации экономики и, что крайне важно, для ее перевода на новый технологический уклад. Это первая вещь.

Вторая вещь: мы заинтересованы в том, чтобы капиталы сегодня направлялись в самые разные сферы российской экономики. Если в предыдущие годы наибольшие инвестиции в России шли в добывающий сектор, транспорт, то сейчас к ним добавились аграрный сектор, машиностроение, недвижимость, деревопереработка и торговля. Эти позиции мы считаем сегодня для России не менее ключевыми, чем традиционные: добывающие и транспортный комплекс.

В то же время доля прямых иностранных инвестиций в нашем валовом внутреннем продукте составляет около 5%. Они в основном направлены в сферу ритейла, строительства и в сырьевой сектор. Чтобы изменить ситуацию, были предприняты определенные меры — прежде всего, меры по формированию полноценной нормативно-правовой среды, определяющей условия развития инвестиций.

И вот это, наверное, третья важная позиция, о которой я хотел бы сказать: достаточно давно мы обсуждали в нашей стране вопрос подготовки специального закона, который был бы посвящен ключевым стратегическим объектам инвестиций. Совсем недавно, 29 апреля, такой Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для страны» был принят.

Этот документ вполне конкретный, что, собственно, и ждали от нас иностранные инвесторы. Он распространяется на 42 вида деятельности и существенно более четко регулирует процедуру инвестиций в эти отрасли. Если инвестор заинтересован в приобретении блокирующего или контрольного пакета акций в компании, которая относится к стратегическим, он должен пройти процедуру согласования этих инвестиций в Правительстве. Во многом этот законопроект, и уже теперь закон, сходен с аналогичной процедурой и с аналогичным законом, который действует в Соединенных Штатах Америки. Я специально сличал два этих документа: наш — проще. Если же соответствующей отрасли нет в списке, то тогда, конечно, и вопроса этого не возникает, и инвестиции осуществляются абсолютно свободно: никуда ходить за разрешениями не надо.

Кроме того, и это еще одна позиция, на которую мне бы хотелось обратить, уважаемые коллеги, ваше внимание: сейчас готовится ряд предложений по улучшению налоговых условий для иностранных инвесторов и вообще для инвесторов в целом. Речь идет о стимулировании вложений в человеческий капитал, в интеллект. В частности, прорабатывается вопрос об освобождении от налогообложения расходов на корпоративное образование, что очень важно для нашей страны, и на медицинское страхование, это тоже важный новый шаг.

Мы бы также хотели ввести специальную норму, позволяющую бизнесу софинансировать уплату процентов по ипотечному кредитованию сотрудников, с освобождением на определенный период от налогов.

Мы понимаем, какие трудности сегодня существуют на ипотечном рынке в ряде очень крупных стран, но мы от этого инструмента отказываться не собираемся. Мы хотели бы просто учесть тот негативный опыт, который был накоплен развитыми экономикой за последний период.

И, наконец, пятая вещь, она последняя, но только лишь по порядковому номеру, может быть, — не по существу. Инвестиционный климат в стране — и как юрист я это отлично понимаю — определяется не только законами, состоянием законодательной базы, но и уровнем правоприменения, и, прежде всего, эффективностью судебной системы. Это очень существенный для нашей страны ВОПРОС. мы за последние 15 лет создали достаточно современную судебную систему, которая радикально отличается от советской, но тем не менее мы пока еще не можем сказать, что довольны все-

ми ее институтами. Наша задача — создать абсолютно независимый суд, современный, соответствующий уровню развития экономики в нашей стране. Это важнейшая задача, поэтому один из своих первых указов в должности президента я посвятил как раз развитию судебной системы.

Большое значение мы придаем и снятию административных барьеров, борьбе с коррупцией: это серьезное зло для России, вы это, к сожалению, тоже знаете. Поэтому этим мы тоже будем заниматься, как и установлением определенных дополнительных возможностей для малого и среднего бизнеса.

Вот эти пять вещей, на мой взгляд, сегодня являются достаточно важными, ключевыми для развития экономики, для привлечения инвестиций. Но я думаю, что мы сейчас с вами, как я и сказал в начале своего выступления, обсудим и какие-то другие вещи. Спасибо.

**ВОПРОС.** Спасибо, господин президент. Ваши пять пунктов — это то, за что мы Вам признательны. Особенно за то, что Вы сказали по поводу стратегических отраслей. Вы предвосхитили мой вопрос. Ясность, с которой мы обсуждали в прошлом году — в этом плане достигнут значительный прогресс. Со своей стороны я хотел бы поддержать этот закон самым решительным образом. Но, конечно, мы надеемся, что для того чтобы готовиться к покупке или сотрудничеству с российскими компаниями, мы как можно скорее поймем, насколько предсказуемым будет этот закон. Если он будет принят, то какие будут предусмотрены процедуры для скорейшего разрешения спорных вопросов? Есть ли у Вас какие-то дополнительные наблюдения или соображения по поводу того, каким образом этот закон заработает на практике, особенно в том, что касается предсказуемости и оперативности его исполнения?

**Д.МЕДВЕДЕВ.** Я прекрасно понимаю, что любой закон, даже такой, скажем откровенно, долгожданный, как закон о стратегических отраслях, не решит всех тех проблем, которые сегодня существуют. Как юрист по специальности я всегда предупреждаю моих коллег от юридических иллюзий. Я помню то время, когда в начале 90-х годов говорили: вот, мы приняли закон — завтра все будет абсолютно здорово и классно. Этого не происходило. Вы правы, что для любого правопорядка, для любой цивилизованной правовой системы очень важным является вопрос предсказуемости, вопрос того, как будет развиваться законодательство, как будет оно меняться.

Я считаю, что сегодня мы достигли уже неплохого уровня понимания этого вопроса. Для России, как для страны с континентальной системой права, может быть, есть и некоторые плюсы, и некоторые минусы в этом. Но плюс заключается в том, что, приняв ряд фундаментальных законов, мы все-таки заложили систему на будущее. Сегодня, я считаю, уровень юридической защиты права собственности, уровень обеспеченности контрактных обязательств, по нашему законодательству, абсолютно соответствует мировым стандартам и по своей природе похож на тот уровень, который существует в Европе.

У нас нет возможности использовать для защиты иностранных инвестиций систему прецедентного права, потому что у нас своя правовая система. Хотя, конечно, если иностранные инвестиции

подчинены иностранному правопорядку, то тогда такая возможность имеется. И, наверное, это создает определенные проблемы, потому что мы очень часто обращаемся к решениям, которые приняты судами в странах с прецедентной системой, в странах англо-саксонского права. Но еще раз повторю, мне кажется, что сегодня уровень подготовленности и предсказуемости нашей правовой системы достаточно высок. Главная задача, на мой взгляд, сегодня — это все-таки обеспечить реализацию всех этих норм в судебной системе, начиная от стадии предъявления иска, рассмотрения, принятия решения и судебного исполнения. Вот этим государство намерено заниматься исключительно внимательно. У меня нет никаких сомнений, что мы добьемся результата. Просто это несколько сложнее, чем создать развитую правовую базу. Я надеюсь, что уже через разумное количество лет мы будем исходить из того, что наша судебная система не менее эффективна, чем судебная система большинства развитых стран мира.

**ВОПРОС.** Сегодня утром и до этого Вы говорили об инновациях как об одном из нескольких «и», которые определяют социально-экономическое развитие России на будущее. Вы не могли бы подробнее рассказать об информационной стратегии в том, что касается информационно-коммуникационных технологий в России? Что Вы ожидаете от глобальных компаний в плане участия в этом развитии?

**Д.МЕДВЕДЕВ.** Я сегодня с большим вниманием слушал то, что Вы сказали. Считаю, что роль глобальных компаний в достижении тех амбициозных целей по революции в области IT, в сфере коммуникаций, в том, что мы называем инновационной экономикой, — безусловно, абсолютно фундаментальная, потому что все-таки как бы ни критиковали крупные глобальные компании, но именно на вас лежит основная часть ответственности за продвижение, если хотите, нового общества.

Каждый раз, когда мы включаем компьютеры (а я его обычно не выключаю), мы, по-разному глядя в монитор, вспоминаем (иногда добрыми словами, иногда, может быть, не вполне добрыми) разработчиков соответствующего контента. Но прекрасно понимаем, что без этой части не будет нового цифрового мира, не будет того, что сейчас — после известной книжки — называется «плоский мир». А он действительно стал плоским, и мы с каждым днем все более точно это понимаем. Но я не считаю, что, скажем, малые и средние компании не способны внести свою лепту. Конечно, способны — более того, очень часто талантливые специалисты из небольших фирм, в конечном счете, перетекают на руководящие экспертные, а иногда и менеджерские должности в глобальные компании, это так. Но тем не менее основная часть ответственности за то, чтобы наш цифровой мир XXI столетия не был разорванным, а был единым, лежит на глобальных компаниях, и мы очень рассчитываем на сотрудничество с такими крупными структурами. И желаем Вам успехов в продвижении своих продуктов на территории Российской Федерации. [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru), 7.6.2008г.

— Выступление на XII Петербургском международном экономическом форуме. 7 июня 2008г., Санкт-Петербург.

**Д.МЕДВЕДЕВ.** Добрый день, уважаемые дамы и господа, дорогие друзья! Еще раз искренне хотел

бы поприветствовать вас на Санкт-Петербургском экономическом форуме.

Вот уже больше десяти лет эта международная площадка привлекает внимание делегаций из разных стран мира. И присутствие здесь самых известных политиков, предпринимателей, экспертов — показатель не только растущего интереса к самому Форуму, но и очевидный сигнал готовности к взаимному сотрудничеству.

И, конечно, мне особенно приятно видеть здесь моих коллег — руководителей стран Содружества Независимых Государств, глав других государств и правительств. Несмотря на плотный график, вы нашли возможность приехать в Санкт-Петербург на наш форум, и мы вам за это глубоко признательны.

Сегодня центром нашего внимания станут глобальные перемены в финансовой системе, на сырьевых и продовольственных рынках, а также взаимоотношения между экономиками различных стран, в том числе и взаимоотношения между несущими потери прежними лидерами мирового развития и новыми игроками, которые обеспечивают ускоренные темпы экономического роста.

По мнению многих ведущих экспертов, сегодня в мире все сильнее проявляются последствия столкновения многолетней тенденции к глобализации и стремления отдельных стран защитить свой экономический суверенитет, а также получить максимальные выгоды для своих граждан, что называется, не делясь этими выгодами с соседями. По сути, речь идет о растущем экономическом эгоизме. Да, с одной стороны он является естественной чертой любой экономической деятельности, и, как однажды пошутил наш замечательный режиссер Георгий Товстоногов, «чем выше забор, тем лучше соседи».

Но в таком смысле экономический эгоизм не несет каких-либо серьезных опасностей для развития в целом, но с другой стороны — за его проявлениями подчас стоит гораздо более жесткая идеология. А именно то, что можно условно назвать «экономическим национализмом», при котором прагматические интересы подменяются политическими соображениями. Не думаю, что в сегодняшний кризисный период такая стратегия является наилучшим решением всех возникающих проблем.

У нас сегодня нет выбора жить или не жить в глобальном мире: современный мир уже глобален. И в таких условиях ошибки в политике отдельных стран, а тем более национальный эгоизм немедленно сказываются на ситуации во всей глобальной экономике.

Вы знаете, что для глобальных финансовых рынков 2007 год оказался одним из самых тяжелых за последние десятилетия, а если верить экспертам, может быть и самым сложным со времен великой депрессии 30-х годов.

Недооценка рисков крупнейшими финансовыми компаниями в сочетании с агрессивной финансовой политикой самой большой экономики мира привели не только к убыткам корпораций. Беднее, к сожалению, стали большинство людей на планете. И это отчетливо заметно не только в экономиках слаборазвитых стран, но и в экономиках самых передовых государств.

Резко замедлились темпы роста мировой экономики в целом. По некоторым прогнозам, нынешний кризис может повторить самые тяжелые

случаи в мировой истории, когда в ряде стран на протяжении нескольких лет подряд темпы роста экономики снижались ежегодно более чем на 5%. В результате под сомнение были поставлены складывавшиеся десятилетиями каноны рыночного регулирования.

Будем откровенны: и сегодня приходится слышать, что природа рыночной экономики сама по себе приводит к неравенству, разрушению окружающей среды и регулярным кризисам. Наверное, это не так. Но, безусловно, извлечь уроки из случившегося должны все. Давайте задумаемся и о другом: не могут ли уроки нынешнего кризиса дать национальным экономикам новые «страховочные ремни» и показать им новые возможности для устойчивого развития? Так, например, Россия, объективно еще не успевшая осуществить некоторые достаточно популярные на сегодняшний день в мире реформы, тем самым получила и шанс избежать серьезных ошибок. Ведь дефицитами бюджета и платежного баланса мы «наелись» еще в 1998 году. А развитие финансового и жилищного секторов в нашей стране пока находится на достаточно ранней стадии, и таких масштабных рисков, как в других странах, у нас просто нет.

В то же время это никак не избавляет нас от необходимости сделать правильные выводы, чтобы подобных встрясок в России больше не происходило. Кроме того, Россия сегодня — глобальный игрок. И, понимая свою ответственность за судьбы мира, мы хотим участвовать и в формировании новых правил игры, причем не из-за пресловутых «имперских амбиций», а именно потому, что обладаем и соответствующими публичными возможностями и соответствующими ресурсами.

Отмечу, что развернувшиеся на наших глазах кризисы: финансовый кризис, рост цен на природные ресурсы и продовольствие, а также ряд глобальных катастроф — ясно показывают, что система глобальных институтов управления не соответствует стоящим перед ней вызовам. Наблюдается своего рода вакуум институтов, когда отсутствуют международные площадки, ответственные за решение тех конкретных проблем, которые являются на сегодняшний день самыми острыми.

Иллюзией оказалось представление и о том, что одна страна, даже самая мощная, может взять на себя роль глобального правительства. А глобальные институты управления, отвечающие за финансовую политику, фактически не имели рычагов влияния на стратегии, реализуемые участниками рынка.

Могло ли быть иначе в ситуации, когда основной удар пришелся по их главному акционеру, — это вопрос скорее риторический. Более того, именно несоответствие формальной роли Соединенных Штатов Америки в мировой экономической системе ее реальным возможностям и было одной из центральных причин текущего кризиса. Сколь ни был бы велик американский рынок и сколь бы надежна ни была американская финансовая система, они не в состоянии подменить собой глобальные товарные и финансовые рынки. Однако в любом случае это лишь подтверждает необходимость реформирования глобальной финансовой архитектуры.

По основным направлениям такой реформы ведется широкая дискуссия. И уже появляются основные элементы модернизации глобальной сис-

темы регулирования. Назову, на мой взгляд, три наиболее важнейших из этих элементов.

Прежде всего — это упорядочение самих институтов регулирования. Более четкая координация между органами, отвечающими за разные сегменты рынка — как на международном, так и на национальном уровне. И полагаю, что институты регулирования должны максимально учитывать интересы всех стран, независимо от уровня их развития.

Еще одно направление модернизации — это создание условий для адекватной оценки участниками рынка своих контрагентов, а также оценки различных финансовых инструментов.

Речь здесь идет о новых системах раскрытия объективной информации, о повышении роли рейтинговых агентств, о более эффективных надзорных требованиях и более понятных и прозрачных бухгалтерских стандартах.

И, наконец, в рамках модернизации должна быть создана эффективная система стимулов к рациональному поведению — поведению, основанному на сбалансированной оценке рисков и оценке получаемых возможностей. Ведь всем приятно получать бонусы. Но выплачиваться такие бонусы должны только за достижение стабильно высоких результатов.

Роль России на глобальных финансовых и сырьевых рынках позволяет нам активно участвовать в обсуждении конкретных решений по этим проблемам.

Считаю, что Россия была бы удобной площадкой для начала такого обсуждения. В этой связи предлагаю уже в этом году провести у нас предельно международную конференцию с участием руководителей крупнейших финансовых компаний, ведущих финансовых аналитиков и ученых.

Больше того, такая площадка могла бы стать и постоянно действующей, а выработанные на ней подходы могли бы использоваться политиками для принятия соответствующих решений.

Превращение Москвы в мощный мировой финансовый центр, а рубля в одну из ведущих региональных резервных валют — вот это ключевые составляющие, призванные обеспечить конкурентоспособность нашей финансовой системы, и соответствующий план действий будет принят уже в самое ближайшее время.

Еще один приоритет — это более активная интеграция России в мировой рынок капиталов. Мы уже достигли определенных успехов в привлечении капиталов и теперь начали стимулировать инвестиции российских компаний за рубежом. Это нужно нам и для обеспечения равных конкурентных условий на мировых рынках, и для осуществления серьезного технологического рывка.

Специально хотел бы отметить, что наши инвестиции не носят спекулятивного или агрессивного характера. Последние примеры зримо свидетельствуют, что наши компании не только сохраняют рабочие места в тех случаях, когда приходят на какие-то рынки, но и создают новые. Кстати, эту тему мы поднимали в ходе моего последнего визита в Федеративную Республику Германия.

Подчеркну, что российскими компаниями, как правило, движут прагматические соображения. Я уверен, что их действия будут прозрачны, основаны на учете интересов партнеров и соблюдении

международного права и национальных законодательств.

Уважаемые коллеги, одним из ярких примеров экономического эгоизма является реакция ряда национальных властей на быстрый рост цен на продовольствие. С подобной ситуацией мир столкнулся в прошлом году. Ее причины во многом очевидны: среди них — увеличение спроса на продукты питания, и расширение производства биотоплива на фоне повышения цен на нефть, и, конечно, краткосрочные проблемы ведущих мировых производителей с урожаем.

Свой негативный вклад в прыжки цен внесла и превалирующая в мире система защиты национальных сельхозпроизводителей. Эта система сочетает субсидии с тарифными и нетарифными мерами защиты внутреннего рынка (она всем хорошо известна), но она также оказалась неспособной противостоять кризису.

И, наконец, впервые кризис на рынках приобрел по-настоящему системный характер, чему способствовало развитие сложных финансовых инструментов, обеспеченных сырьевыми активами.

Разочарование в долларе как основном средстве сбережений привело к взрывному росту вложений именно в такие инструменты. Неожиданно выяснилось, что в мире просто не хватает относительно ликвидных и надежных объектов для размещения имеющихся у инвесторов средств.

Наиболее очевидным ответом на кризис было бы сочетание мер по стимулированию производства аграрной продукции и корректировке национальных энергетических стратегий. Однако такая политика неизбежно натолкнулась бы на противодействие тех, кто пытается извлечь выгоду от возникших проблем.

Поэтому реакция большинства правительств была прогнозируема. Последовали ограничения аграрного экспорта, а затем и стимулирование продвижения генно-модифицированной продукции, причем без достаточного информирования потребителей о ее потенциальных опасностях.

По моему мнению, такие действия способны стабилизировать ситуацию на внутренних рынках лишь на короткий промежуток времени. В долгосрочной перспективе такие действия могут лишь усилить глобальные кризисные явления.

Очевидно, что прагматизм не позволяет ни одной из стран первой отказаться от введенных защитных мер. И единственным выходом из сложившейся ситуации могут быть только согласованные коллективные действия. Мы готовы к конструктивным и совместным действиям по преодолению продовольственного кризиса, а впоследствии — и к выработке действенных антикризисных программ.

Еще 100 лет назад Россия была одним из крупнейших поставщиков пшеницы в мире.

И рост производства в России выгоден не только нам, но и глобальному продовольственному рынку.

Выгодно также применение таких источников энергии, как гидроресурсы, ядерное топливо, выработка на основе безопасных технологий.

Рассчитываем, что наши партнеры согласятся с такой стратегией. И считаем необходимым продолжить интенсивный диалог по строительству новой, более эффективной архитектуры мировой продовольственной политики и торговли. В него должны быть вовлечены политики и специалисты

самого разного профиля. И одной из возможных площадок могут стать специализированные институты Организации Объединенных Наций.

Уважаемые коллеги, уважаемые дамы и господа, именно Россия предложила на саммите «большой восьмерки» в Санкт-Петербурге и последовательно продвигает концепцию энергетической безопасности. Ее лейтмотив — это взаимная ответственность производителей и потребителей энергоресурсов, а также ответственность транзитных стран за надежность и стабильность энергопоставок.

Наши партнеры согласились, что это возможно только при использовании всего спектра возобновляемых источников энергии, максимальной интеграции рынков, а также при формировании благоприятного инвестиционного режима и прозрачной системы доступа на рынки. Однако на практике акцент был сделан лишь на расширение производства биотоплива — и теперь мы знаем, с какими последствиями.

В этой связи политика России будет в полной мере соответствовать принятым нами обязательствам. Важными шагами в этом направлении стали масштабное привлечение частных инвестиций в российскую электроэнергетику, расширение возможностей транспортировки энергоресурсов, решения о либерализации рынка газа и снижении налогообложения нефтяного сектора. Результатов мы ждем уже в среднесрочной перспективе.

Подчеркну, что такие шаги не только укрепляют российский топливно-энергетический комплекс, они станут и весомым вкладом в стабилизацию глобальных энергетических рынков. И в ближайшее время обсуждение этих тем будет продолжено на саммите «большой восьмерки» в Японии.

Тенденции мирового развития позволяют сделать ключевой вывод: сегодня у каждой страны в отдельности и у всех государств вместе есть возможность получить максимальные выгоды от глобализации. И этот шанс не в централизованном перераспределении богатств, а в ориентации участников мирового рынка на развитие человеческого потенциала.

Технологический прогресс должен вести к росту производительности труда, улучшению экологической ситуации, созданию возможностей для здорового образа жизни. И правительству, и бизнесу должно быть выгодно соучаствовать в развитии систем непрерывного образования, в создании и модернизации транспортной инфраструктуры, обеспечивающих мобильность людей и мотивирующих к инновационному поведению.

Эти приоритеты заложены и в так называемой концепции четырех «И», которую мы уже начали реализовывать для достижения долгосрочных целей развития, а именно формирования комфортного для жизни людей общества, обеспечивающего лидерские позиции России в мире.

Эти четыре «И» хорошо известны: институты, инфраструктура, инвестиции и инновации. А в завтрашней повестке дня форума к этому списку добавлен и «пятый элемент»: интеллект.

Убежден, что и это не последнее «И», особенно учитывая громадный потенциал информационного общества и использования интернет-технологий.

Фундамент этой работы был заложен в течение предшествующих лет, а недавно приняты и первые решения, означающие реализацию нового этапа

нашей стратегии. Речь идет о борьбе с коррупцией, укреплении судебной власти в нашей стране, обеспечивающей верховенство закона.

Появляются и новые инициативы по снижению административных барьеров для предпринимательства. Готовятся системные решения по развитию сети федеральных университетов, которые должны войти в число ведущих научно-образовательных центров мира.

Я не сомневаюсь, что и XII Петербургский форум внесет свой вклад в выработку новых идей для дальнейшего успешного развития как России, так и мирового сообщества в целом.

Об этом стало модно говорить: нам всем нужны победы, и в истории России их было немало. Но мы заждались новых ярких побед: и в экономике, и в технологиях, и в социальном развитии — во всем, что важно для наших граждан.

В последние годы их было не так много, а вот за последние несколько недель нас порадовали долгожданные спортивные успехи. Но только сами спортсмены знают, какой ценой они достаются: эта цена — серьезный труд.

Очевидно, что победы сами по себе не приходят. Сегодня мы способны сделать все, чтобы побед у нас было как можно больше, и к этому надо стремиться. Но при этом мы не должны забывать и известный афоризм Уинстона Черчилля о том, что проблемы, связанные с победой, всегда более приятны, чем проблемы, связанные с поражением, но они неизмеримо сложнее. [www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru), 7.6.2008г.

— Прямые иностранные инвестиции в Россию в 2008г. достигнут 60 млрд.долл., сообщила глава минэкономразвития РФ Эльвира Набиуллина в пятницу на российско-американском «круглом столе» в рамках XII Петербургского международного экономического форума.

Она отметила, что в 2006г. прямые иностранные инвестиции в РФ составили 30 млрд.долл., в 2007г. — 45 млрд.долл., а «в 2008г. ожидаем рост до 60 млрд.долл.».

«Это свидетельство того, что инвесторы верят в перспективу российской экономики», — сказала министр.

По ее словам, «Россия вступает в новый этап экономического развития», этап создания базовых условий пройден. Министр отметила, что перед страной стоит задача улучшения инвестиционного климата, диверсификации экономики.

Э.Набиуллина считает, что нестабильность на финансовых мировых рынках и отток капитала из страны не затормозили экономический рост в РФ. «За первые четыре месяца ВВП вырос на 8,4% — темпы внушительные», — сказала она.

По ее словам, по объему ВВП Россия занимает седьмое место в мире, ее ВВП, рассчитанный по паритету покупательной способности, в этом году превысит 2 трлн.долл. Interfax, 6.6.2008г.

— Китай — самая привлекательная страна для вложений. Инвестировать в нее свои средства хотят 47% бизнесменов, опрошенных компанией Эрнст Энд Янг. Западная Европа в глазах вкладчиков снизила свой рейтинг с 55% до 33%. У США и Канады сейчас 21. Россия же показала самые большие темпы роста привлекательности за два года — с 4% в 2006 и до 21% в 2008. Однако эксперты в приходе в страну такого объема иностранного капитала — сомневаются.

В нынешнем году Россия — один из фаворитов для иностранных инвесторов, считают авторы рейтинга. Вложить деньги в страну, по их данным, хочет уже пятая часть всех опрошенных бизнесменов. Согласно статистике, государство сегодня занимает 4 место в мире по количеству рабочих мест в инвестиционных проектах, и 8-ое — по количеству самих инвестиционных проектов. За счет чего достигнуты эти результаты, в интервью Business FM предположил аналитик компании «Атон» Денис Попов: «Это можно объяснить достаточно уверенным и стабильным макроэкономическим развитием России. Темпы роста реального ВВП превышают 8% по оценкам минэкономразвития, в то время как мире наблюдается во многих странах стагнация экономического роста, в том числе, в развивающихся странах Восточной и Центральной Европы».

Объем прямых иностранных инвестиций в Россию в тек.г. может достичь 60 млрд. Однако эксперты в таких перспективах сомневаются. В первую очередь из за недавно принятого закона об ограничении доступа иностранного капитала в стратегические отрасли российского рынка. Опасаясь попасть под его действие, западные депозитариум уже сегодня сокращают выпуск ГДР. А Дойче банк вообще заявил о приостановке покупок локальных акций.

Ситуация для западных инвесторов складывается сложная, считает директор Департамента портфельных инвестиций «ВТБ Управление активами» Сергей Дюдин: «Иностранные инвесторы будут, видимо, вынуждены частично сокращать свои вложения в Россию после принятия этого закона, потому что они по-разному оценивают риски вложения в локальные акции и выпущенный ГДР, и, к тому же, на многие компании, особенно на те, которые имели IPO ВДР и попадут под действие этого законодательства. Соответственно, ликвидность основная сосредоточена на ВДР и на западных рынках».

Перспективы для иностранного капитала у российского рынка есть, считает Аналитик компании «Атон» Денис Попов: «закон, конечно, будет иметь значение, но не радикально. На тенденцию потока иностранных инвестиций в Россию, скорее всего, будут играть другие, более важные факторы, такие как рост внутреннего рынка, который ожидается очень значительным в ближайшие годы, и сохранение высокого потенциала роста всей экономики».

Закон, принятый еще в начале мая, обязывает иностранных инвесторов при покупке более 10% акций в нефтедобывающих активах и при приобретении более 25% в предприятиях, не связанных с сырьевой отраслью, запрашивать одобрение на сделку у специальной комиссии. А предприятия, уже владеющие более чем 5 процентами «стратегических» акций, должны уведомить об этом регулятор в 6 месячный срок. Стратегическими, согласно недавно принятому закону, считаются 42 вида деятельности.

В их числе атомная, авиа и космическая отрасли, вооружение, крупные СМИ, а также разведка недр, и добыча полезных ископаемых, на которые в последние годы приходится более половины зарубежных вложений. Прайм-ТАСС, 6.6.2008г.

— По данным Центробанка РФ, в структуре прямых иностранных инвестиций (ПИИ) 50% со-

ставляют реинвестированные иностранцами, полученные ими в России, доходы. Прямые инвестиции Банк России разделит на вложения, изменяющие объем капитала компаний и не меняющие его (смена собственника в ходе сделок слияния и поглощения). Аналогичным образом структурируют ПИИ страны, применяющие статистические стандарты МВФ.

Премьер-министр В. Путин заявил, что в 2003-07гг. западные страны недосчитались из-за протекционизма 50 млрд.долл. российских инвестиций. По его мнению, когда экономика России окрепла, либеральный подход к ее иностранным инвестициям на рынках западных стран сменился их закрытием для российских компаний. В 2006г. В. Путин договорился с правительствами Франции и Германии о покупке ВТБ 5% акций аэрокосмической корпорации EADS.

До недавнего времени Банк России разделял ПИИ лишь на полученные банками и нефинансовым сектором и выделял реинвестированную прибыль.

Из 52,5 млрд.долл., полученных Россией в 2007г., 86% приходится на небанковский сектор (в 2006г. — 92,2%). Доля инвестиций, увеличивающих капитал, сократилась с 88 до 82%, но в денежном выражении они возросли в 1,5 раза — до 43,2 млрд.долл.

На реинвестированную прибыль в 2006-07гг. пришлось по 45% ПИИ. Это деньги, заработанные в России и оставшиеся на балансе компаний. В банковском секторе на реинвестиции в 2007г. пришлось 25% ПИИ, в небанковском — 50%. Без учета реинвестирования ПИИ в 2007г. выросли на 60% — до 28,7 млрд.долл. (по оценке Росстата, — до 27,8 млрд.).

В 2006г. иностранцы продали российских акций больше, чем купили, а в 2007г. — меньше на 6,2 млрд.долл. Обычно эксперты учитывают в качестве сделок M&A (слияния и поглощения) приобретение акций через допэмиссию, а также переход уже выпущенных акций. В 2007г., по данным KPMG, иностранцы приобрели акций на 25 млрд.долл. (российские компании за границей — на 23 млрд.). Сумма приобретенных нерезидентами новых и старых акций, по данным Банка России, составила 25,6 млрд.долл. в 2007г. и 9,6 млрд. в 2006г.

На сделки M&A в 2007г. пришлось 53% ПИИ в банковском секторе, в нефинансовом секторе на покупку новых акций и долей в капитале — 41%. Societe Generate купил акции Росбанка за 634 млн.долл. (2006г.), КВС Bank — «Абсолют-банка» за 1 млрд.долл. (2007г.).

Почти половина ПИИ, по оценке ЮНКТАД, в 2007г. пришлась на ТЭК и энергетику. Крупнейшие сделки — покупка Е. Оп 69,3% акций ОГК-4 за 5,9 млрд.долл., а также допэмиссию за 1,9 млрд., «Энинефтегазом» — активов «Юкоса» за 5,8 млрд., ENEL — 37% в ОГК-5 за 2,2 млрд. БИКИ, 5.6.2008г.

— Объем иностранных инвестиций, поступивших в российскую экономику в I кв. 2008г., составил 17 млрд.долл. 255 млн., что на 29,9% меньше, чем за тот же период 2007г., сообщила в среду Федеральная служба государственной статистики (Росстат).

Прямые иностранные инвестиции в Россию в янв.-марте составили 5,58 млрд.долл., снизившись на 42,8% по сравнению с 2007г.

В том числе взносы в капитал составили 4,238 млрд.долл. (рост в 2,1 раза), кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий, 1,13 млрд.долл. (падение на 85%), лизинг — 16 млн.долл. (рост на 85%), прочие прямые инвестиции — 196 млн.долл. (падение на 29,8%).

Портфельные иностранные инвестиции в Россию в I кв. составили 123 млн.долл., что на 37,5% меньше уровня 2007г., в т.ч. инвестиции в акции и паи — 107 млн.долл. (падение на 43,5%).

Прочие инвестиции в Россию составили 11,54 млрд.долл., что на 21,3% меньше соответствующего показателя янв.-марта 2007г. В т.ч. торговые кредиты составили 2,76 млрд.долл., увеличившись на 31,1%, прочие кредиты — 8,13 млрд.долл., они упали на 34,4%. Прочие компоненты инвестиций составили 656 млн.долл., увеличившись в 4 раза.

Больше всего иностранных инвестиций в янв.-марте было направлено в сферу оптовой и розничной торговли, на ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (5,47 млрд.долл.).

В сферу добычи полезных ископаемых поступило 2,23 млрд.долл. Безусловным лидером по инвестициям в этой сфере стали Нидерланды — 794 млн.долл.

В обрабатывающие производства было направлено 4,24 млрд.долл. иностранных инвестиций (в том числе из Великобритании — 690 млн.долл., Германии — 509 млн.долл., Швейцарии — 489 млн.долл.), в операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг — 1,77 млрд.долл. (в том числе с Кипра — 1,13 млрд.долл.), в транспорт и связь — 361 млн.долл. (в том числе из Германии — 109 млн.долл.).

В целом накопленный объем иностранных инвестиций в российской экономике к концу I кв. 2008г. составил 221 млрд.долл., он повысился на 45,9% по сравнению с тем же периодом 2007г.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) 48,8% (год назад — 50%), доля прямых инвестиций составила 48,2% (48,2%), портфельных — 3% (1,8%).

Основными странами-инвесторами, откуда постоянно осуществляются наиболее значительные инвестиции в Россию, являются Кипр (объем накопленных инвестиций на конец марта 2008г. — 50 млрд.долл. 793 млн.), Нидерланды (41 млрд.долл. 060 млн.), Люксембург (29 млрд.долл. 752 млн.), Великобритания (27 млрд.долл. 076 млн.), Германия (11 млрд.долл. 789 млн.), США (8 млрд.долл. 207 млн.), Ирландия (7 млрд.долл. 813 млн.), Франция (6 млрд. 068 млн.долл.), Швейцария (4 млрд.долл. 597 млн.), Виргинские острова (4 млрд.долл. 521 млн.), на долю которых в сумме приходится 86,7% общего объема накопленных инвестиций.

Лидером по инвестициям в Россию в I кв. 2007г. стал Кипр — 4 млрд. Interfax, 21.5.2008г.

— Накопившиеся проблемы в экономике РФ указывают на «хрупкую модель» экономического роста в РФ, заявил глава представительства Еврокомиссии в РФ Марк Франко, выступая на конференции «Россия в мировой экономике», организованной Ассоциацией европейского бизнеса в РФ.

В частности он отметил, что, несмотря на значительный рост прямых иностранных инвестиций в Россию, их абсолютный размер остается незначительным. «Сейчас прямые иностранные инвестиции составляют 4,6% ВВП, но могли бы быть и больше», — сказал он.

При этом глава представительства отметил, что основной объем иностранных инвестиций идет в ритейл, строительство, сырьевые сектора, т.е. «не в те отрасли, которые сделали бы Россию высокотехнологичной страной».

По его словам, Россия сталкивается с имиджевой проблемой. Он отметил, что согласно проводимым исследованиям «транспарентности» бизнеса в РФ, Россия имеет не самый лучший имидж для ведения бизнеса. И этот имидж в последнее время ухудшается.

М.Франко также заявил: «Существуют неподтвержденные свидетельства, основанные исключительно на моем общении с бизнесом, того, что ухудшается ситуация в России с коррупцией». «Все это показывает, насколько хрупка модель экономического роста», — отметил он. По его словам, у России наблюдается ряд действительно хороших экономических показателей, но «невысокий уровень прямых иностранных инвестиций и ситуация с коррупцией показывают, что если что-то пойдет не так, то машина экономического роста может остановиться и даже пойти в обратном направлении».

Среди хороших новостей М.Франко назвал тот факт, что президент и премьер-министр России «говорят о тех же самых проблемах». М.Франко согласился, что приоритетным направлением является борьба с коррупцией, модернизация экономики и общества.

Глава представительства Еврокомиссии также заявил, что для ЕС является важным членство России в ВТО и ОЭСР. По его словам, российскому правительству необходимо сделать все возможное, чтобы в кратчайшие сроки присоединиться к ВТО. «Это самое главное для обеспечения устойчивого развития», — отметил он. Interfax, 20.5.2008г.

— Госдума приняла в третьем и окончательном чтении закон об ограничении доступа иностранцев к 42 стратегическим отраслям экономики, важным для национальной безопасности России. В их числе — атомная индустрия, космическая и авиационная отрасли, производство, продажа оружия, производство и оборот спецтехники, шифрование, геологическое изучение недр, разведка и добыча полезных ископаемых на участках недр федерального значения, рыболовство. Также к стратегическим предприятиям отнесли часть медиа-бизнеса, включая крупнейшие теле-и радиокomпании, печатные издания с тиражом номера не менее 1 млн. экз. и полиграфические предприятия, способные печатать 200 млн. листов оттисков в месяц. Отменено право вето ФСБ на любую сделку по приобретению предприятия стратегической сферы деятельности.

Для иностранных инвесторов в стратегические отрасли России будет обеспечен принцип «одного окна» как на «входе», так и на «выходе». На уже совершенные сделки закон не распространится, но о владении более 5% акций стратегической компании необходимо будет уведомить власти.

В законе определен порядок рассмотрения заявок на покупку хозяйствующих субъектов страте-

гических отраслей. Так, иностранные компании, желающие приобрести 50% акций предприятия, должны обратиться в соответствующий контрольный орган. Для компаний с государственным иностранным капиталом эта доля снижается до 25%, причем одобрение должен дать председатель правительства. Срок рассмотрения заявок – не более полугода.

Председатель комитета Госдумы по строительству и земельным отношениям М. Шакум заявил, что иностранцами куплены крупные пакеты акций нефтяных компаний («Лукойл», «ТНК» и др.), под контролем иностранных инвестиций находится также ряд предприятий военно-промышленного комплекса.

Он подчеркнул, что принятый закон не запрещает инвестиции, а вводит разрешительный порядок, и только в тех случаях, когда устанавливается контроль над предприятием стратегического значения. БИКИ, 22.4.2008г.

– По данным Счетной палаты, задолженность российского бизнеса иностранным кредиторам достигла 430 млрд.долл. Председатель Счетной палаты С. Степашин подчеркнул, что это на 50 млрд.долл. меньше, чем золотовалютные запасы РФ. Члены Совета Федерации предложили Центробанку расширить масштабы кредитования и предоставления банкам дополнительных ресурсов. В частности, рекомендовано снизить нормы обязательного резервирования и расширить список залогов, под которые ЦБ рефинансирует банки.

В 2008г. российские компании должны погасить внешние заимствования на 111 млрд.долл., включая проценты по ним. Пик платежей приходился на I кв. 2008г.

Доступ к зарубежным кредитам, необходимым для перекредитования, ограничен, поэтому повышается значение внутренних ресурсов. Так, предлагается ввести льготы по налогу на прибыль для банков, инвестирующих в собственный капитал, расширить участие банков в аукционах по размещению бюджетных средств на счетах. Минфин РФ планирует провести первые аукционы по допуску банков к средствам казны в I пол. 2008г. БИКИ, 15.4.2008г.

– В 2007г. российские компании в рамках IPO привлекли больше средств, чем компании из какой-либо другой страны Европы. По данным аналитического обзора консалтинговой компании в области стратегических и финансовых коммуникаций PBN Company, объем привлеченных российскими эмитентами средств составил 29,4 млрд.долл., компаниями из Великобритании (млрд.долл.) – 22, Германии – 11, Италии – 5,8 и Франции – 4,9.

Отмечается, что, несмотря на спад на большинстве мировых рынков, 2007г. в целом стал еще одним рекордным для IPO-компаний из России. По мнению руководства компании, это свидетельствует о сближении между динамично развивающимися рынками и более зрелыми развитыми экономиками. Кроме того, российские компании также показали, что они достаточно развиты, чтобы выдерживать потрясения на мировых рынках, и поэтому являются сравнительно «надежной гаванью» для международных инвесторов, ищущих новые возможности для вложения своих средств.

В обзоре отмечается, что 12 компаний из стран СНГ вышли на фондовый рынок после начала

кризиса ликвидности на мировых финансовых рынках и привлекли 8 млрд.долл., что составило 23% поступлений по итогам IPO в 2007г. Кроме того, эксперты PBN Company считают признаком растущих рынков стран СНГ то, что более 80% поступлений от IPO реинвестируются в бизнес. При этом подчеркивается, что преобладание было у компаний финансового сектора, на долю которого пришлось 52% всех привлеченных средств, однако результаты IPO в секторе недвижимости превысили итоги за предыдущий год на 731%, а компании сырьевого и горнодобывающего секторов привлекли только 15% (в 2005–06гг. – 56%).

Компании, прошедшие листинг на отечественных биржах, имеют лучшую динамику, нежели прошедшие листинг за рубежом: совокупная рыночная капитализация российских компаний, прошедших листинг на российских торговых площадках, увеличилась к концу 2007г. на 16%. На Альтернативном инвестиционном рынке (AIM) и Главном рынке (Main Market) Лондонской фондовой биржи совокупная рыночная капитализация всех компаний из СНГ снизилась на 1% и выросла на 5% соответственно.

По оценкам консалтинговой компании PBN, более 85 компаний из России и стран СНГ могут провести первичное публичное размещение акций в 2008–10гг., поскольку быстрорастущие и связанные с государством предприятия стремятся привлечь средства для инвестиций. БИКИ, 12.4.2008г.

– В Удмуртскую республику за 2007г. поступило 78 млн.долл. иностранных инвестиций, из них абсолютное большинство – 72 млн.долл. – поступило из офшорной зоны республики Кипр. Об этом сообщает Business-News.Ru. Суммарная величина накопленных иностранных инвестиций в Удмуртскую республику на 1 янв. 2008г. составляет \$241,6 млн., из них \$112,4 млн. – прямые инвестиции.

Иностранные инвестиции направлялись в основном на развитие и реконструкцию предприятий по добыче нефти и газа (57,7%), транспорта и связи (17,8%), строительства (8%).

Наибольшее количество инвестиций накоплено из Кипра – \$107,1 млн., Франции – 54,3 млн.долл., Люксембурга – 41,4 млн.долл., Германии – 11,3 млн.долл., Швейцарии – 10,3 млн.долл., Австрии – 6,4 млн.долл., США – 6 млн.долл.

Напомним, что именно Кипр, где зарегистрировано едва ли большинство офшорных компаний, созданных русскими предпринимателями, а также Люксембург, где российский бизнес любит создавать компании, которые могут выпускать еврооблигации, традиционно остаются одними из основных инвесторов в экономику не только Удмуртии, но и России в целом. Росбалт, 4.4.2008г.

– По данным Росстата, в 2007г. в российскую экономику поступило 120,9 млрд.долл. иностранных инвестиций (в 2,2 раза больше, чем в 2006г.). Прямые иностранные инвестиции в 2007г. составили 27,8 млрд.долл. (рост в 2 раза по сравнению с 2006г.), портфельные (млрд.долл., в скобках – рост в%) – 4,2 (31,8), торговые кредиты – 14 (51,3), прочие кредиты – 73,8 (в 2,6 раза). Основными инвесторами являются Великобритания, Кипр, Нидерланды, Люксембург, Франция, Швейцария, Ирландия, Германия, США, на долю которых приходится 84% объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Лидерами по привлекательности для иностранных инвесторов стали торговля, автосервис и служба быта. На их долю приходится 39,1% объема капиталовложений из стран дальнего зарубежья. Второе и третье места разделили обрабатывающие производства (31,9 млрд.долл.) и добыча полезных ископаемых (17,4 млрд.) — 26,4 и 14,4% соответственно.

При этом валовой приток иностранных инвестиций составил 193 млрд.долл., чистый — 80 млрд. По данным Центробанка, пик притока инвестиций пришелся на I пол., что связано с продажей активов «Юкоса».

По состоянию на конец 2007г. объем инвестиций из России, накопленный за рубежом, составил 32,1 млрд.долл., из которых на долю Кипра приходится почти 10 млрд., или 31,1%. БИКИ, 18.3.2008г.

— Самым богатым россиянином журнал «Форбс» назвал Олега Дерипаску с состоянием в 40 млрд.долл., который обошел Романа Абрамовича на 16,5 млрд.долл. По количеству богатей Россия теперь уступает лишь США, а Германию, в которой проживает 59 миллиардеров, и которая многие годы удерживала почетное второе место, обогнала на 28 богатей. Суммарное же состояние российских «ротшильдов» составило по итогам 2007г. 282 млрд.долл.

«Через 16 лет после коллапса Советского Союза Россия с ее 87 миллиардерами впервые заняла вторую позицию после США, легко обогнав Германию с ее 59 миллиардерами, удерживавшую это почетное место в течение шести лет», — пишет «Форбс». Общее число миллиардеров в мире в пред.г. достигло рекорда 1125 чел., а в сумме их состояние доходит до 4,4 трлн.долл.

В список 20 самых богатых жителей планеты попало четверо россиян. Помимо девятого богача планеты О.Дерипаски и пятнадцатого Р.Абрамовича, в «двадцатку» входят Алексей Мордашов (21,2 млрд.долл.) и Михаил Фридман (20, 8 млрд.долл.). Interfax, 6.3.2008г.

— Россия обогнала европейские страны по объему средств, привлеченных в ходе IPO. Такие данные приводятся в аналитическом обзоре PBN Company. В 2007г. российские компании в рамках IPO привлекли больше средств, чем компании из какой-либо другой страны Европы. Объем привлеченных средств российскими эмитентами в общей сложности составил 29,4 млрд.долл., что превышает объем средств, привлеченных компаниями из Великобритании (22 млрд.долл.), Германии (11 млрд.долл.), Италии (5,8 млрд.долл.) и Франции (4,9 млрд.долл.), говорится в обзоре PBN Company.

«Эти успехи еще раз свидетельствуют о сближении между динамично развивающимися рынками и более зрелыми развитыми экономиками, — отметил главный управляющий PBN Company Питер Б. Некарсулмер. — Российские компании также показали, что они достаточно развиты, чтобы выдерживать потрясения на мировых рынках, и поэтому являются сравнительно «надежной гаванью» для международных инвесторов, ищущих новые возможности для вложения своих средств».

По мнению экспертов PBN Company, верным признаком растущей зрелости рынков стран СНГ является то, что теперь свыше 80% поступлений от IPO реинвестируются в бизнес. «Прежде проведение IPO рассматривалось как возможность для

олигархов получить деньги за свои доли», — добавил Некарсулмер.

В аналитическом обзоре отмечается, что 12 компаний из стран СНГ вышли на фондовый рынок после начала кризиса ликвидности на мировых финансовых рынках и привлекли 8 млрд.долл., что составило 23% от общих поступлений по итогам IPO 2007г.

«Это на 24% больше, чем за все 10 лет, прошедшие со времени самого первого размещения (компания «Вымпелком» (VIMP)), состоявшегося в 1996г., и вплоть до конца 2005г.», — подчеркнул Томас Блэквелл, управляющий директор PBN Company. RosInvest.Com, 26.2.2008г.

— В экономику России в 2007г. поступило 120,9 млрд.долл. иноинвестиций, что в 2,2 раза больше, чем в 2006г. Такие данные приводит сегодня Федеральная служба государственной статистики (Росстат). На конец 2007г. накопленный иностранный капитал в экономике РФ составил 220,6 млрд.долл., что на 54,3% больше по сравнению с соответствующим периодом пред.г.

Накопленный организацией иностранный капитал — общий объем иностранных инвестиций, полученных (или произведенных) с начала вложения с учетом погашения (выбытия), а также переоценки и прочих изменений активов и обязательств.

Как отмечает Росстат, наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) — 50,2% (на конец 2006г. — 49,1%), доля прямых инвестиций составила 46,7% (47,5%), портфельных — 3,1% (3,4%).

Основные страны-инвесторы в 2007г. — Соединенное Королевство (Великобритания), Кипр, Нидерланды, Люксембург, Франция, Швейцария, Ирландия, Германия, США. На долю этих стран приходилось 84% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, на долю прямых — 84% общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Добавим, что объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец 2007г. составил 32,1 млрд.долл. В 2007г. из России за рубеж направлено 74,6 млрд.долл. иностранных инвестиций, или на 43,6% больше, чем в 2006г.

Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 58,5 млрд.долл., или на 29,4% больше, чем в 2006г., сообщает Росстат.22.2.2008г.

— Объем иностранных инвестиций, поступивших в российскую экономику в 2007г., составил 120 млрд.долл. 941 млн., что в 2,2 раза больше, чем в 2006г., сообщила в пятницу Федеральная служба государственной статистики. Значительный рост инвестиций объясняется как существенно возросшим объемом привлеченных кредитов из-за рубежа, так и значительно выросшими прямыми иностранными инвестициями.

Прямые иностранные инвестиции в Россию в 2007г. составили 27 млрд.долл. 797 млн., увеличившись в 2 раза по сравнению с 2006г. (в 2006г. рост составлял лишь 4,6%). В т.ч. взносы в капитал составили 14 млрд.долл. 794 млн. (рост на 68,7%), кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий, — 11 млрд.долл. 664 млн. (рост в 3 ра-

за), лизинг — 82 млн.долл. (снижение на 8,1%), прочие прямые инвестиции — 1 млрд.долл. 257 млн. (рост на 36,4%).

Портфельные иностранные инвестиции в Россию в 2007г. составили 4 млрд.долл. 194 млн., что на 31,8% больше уровня 2006г., в т.ч. инвестиции в акции и паи — 4 млрд.долл. 057 млн. (рост на 40,5%).

Прочие инвестиции в Россию составили 88 млрд.долл. 950 млн., что в 2,3 раза больше соответствующего показателя 2006г. В т.ч. торговые кредиты составили 14 млрд.долл. 12 млн., увеличившись на 51,3%, прочие кредиты — 73 млрд.долл. 765 млн., они выросли в 2,6 раза, из них на срок до 180 дней — 3 млрд.долл. 429 млн. (рост на 12,2%), на срок свыше 180 дней — 70 млрд.долл. 336 млн. (рост в 2,8 раза). Прочие компоненты инвестиций составили 1 млрд.долл. 173 млн., увеличившись в 2,2 раза.

Больше всего иностранных инвестиций в 2007г. было направлено в сферу оптовой и розничной торговли, на ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (47 млрд.долл. 310 млн.), в т.ч. из Великобритании в эту сферу поступило 16,895 млрд.долл., с Кипра — 9,397 млрд.долл., из Люксембурга — 7,908 млрд.долл.

В сферу добычи полезных ископаемых в 2007г. поступило 17 млрд. 393 млн.долл. Безусловным лидером по инвестициям в сферу добычи топливно-энергетических полезных ископаемых стали Нидерланды — 12,662 млрд.долл.

В обрабатывающие производства было направлено 31 млрд.долл. 948 млн. иностранных инвестиций (в т.ч. из Великобритании — 7,296 млрд.долл., Франции — 4,647 млрд.долл., Швейцарии — 4,296 млрд.долл.), в операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг — 8,414 млрд.долл. (в т.ч. с Кипра — 3,919 млрд.долл.), в транспорт и связь — 6 млрд.долл. 703 млн. (в т.ч. из Ирландии — 2,777 млрд.долл.).

В целом накопленный объем иностранных инвестиций в российской экономике к концу 2007г. составил 220,6 млрд.долл., он повысился на 54,3% по сравнению с концом 2006г.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) — 50,2% (на конец 2006г. — 49,1%), доля прямых инвестиций составила 46,7% (47,5%), портфельных — 3,1% (3,4%).

Основными странами-инвесторами, откуда постоянно осуществляются наиболее значительные инвестиции в Россию, являются Кипр (объем накопленных инвестиций на конец 2007г. — 49 млрд.долл. 593 млн.), Нидерланды (39 млрд.долл. 068 млн.), Великобритания (29 млрд.долл. 235 млн.), Люксембург (29 млрд.долл. 161 млн.), Германия (11 млрд.долл. 786 млн.), США (8 млрд.долл. 579 млн.), Ирландия (7 млрд.долл. 131 млн.), Франция (5 млрд. 919 млн.долл.), Виргинские острова (4 млрд.долл. 800 млн.), Швейцария (4 млрд.долл. 797 млн.), на долю которых в сумме приходится 86,2% общего объема накопленных инвестиций.

Лидером по инвестициям в Россию в 2007г. стала Великобритания (26 млрд.долл. 328 млн.). Кипр за 2007г. инвестировал в РФ 20 млрд. 654 млн.долл.

Далее следуют Нидерланды, инвестировавший 18 млрд.долл. 751 млн., Люксембург — 11 млрд.долл. 515 млн., Франция — 6 млрд.долл. 696 млн., Швейцария — 5 млрд.долл. 340 млн., Ирландия — 5 млрд.долл. 175 млн., Германия — 5 млрд.долл. 055 млн., США — 2 млрд.долл. 839 млн., Виргинские острова — 2 млрд. 140 млн.долл. Interfax, 22.2.2008г.

— Объем российских инвестиций за рубежом в 2007г. составил 74 млрд.долл. 630 млн., он вырос на 43,6% по сравнению с 2006г., сообщила в пятницу Федеральная служба государственной статистики РФ.

Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 58,5 млрд.долл., что на 29,4% больше, чем в 2006г.

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец 2007г. равнялся 32 млрд.долл. 061 млн. (эта цифра меньше объема российских инвестиций, направленных только в 2007г., т.к. зачастую российские инвестиции носят краткосрочный характер).

В структуре накопленных российских инвестиций за рубежом 13 млрд.долл. 944 млн. составляют прямые инвестиции, 2 млрд.долл. 398 млн. — портфельные, 15 млрд.долл. 719 млн. — прочие.

Наибольшие накопленные инвестиции поступили из России в экономику Кипра (9 млрд.долл. 985 млн.), Нидерландов (7 млрд.долл. 391 млн.), Виргинских островов (4 млрд.долл. 677 млн.), США (1 млрд.долл. 176 млн.), Австрии (1 млрд.долл. 067 млн.), Великобритании (966 млн.долл.), Украины (811 млн.долл.), Белоруссии (771 млн.долл.), Германии (732 млн.долл.), Швейцарии (461 млн.долл.).

Между тем, только в 2007г. российские предприниматели направили инвестиции в США в 22,796 млрд.долл. (за этот же период США инвестировали в Россию 2 млрд. 839 млн.долл.), в Австрию — 10,372 млрд.долл., на Кипр — 9,230 млрд.долл., в Германию — 7,311 млрд.долл., в Нидерланды — 6,874 млрд.долл., Виргинские острова — 5,083 млрд.долл., в Швейцарию — 4,563 млрд.долл., в Великобританию — 1,890 млрд.долл., в Белоруссию — 1,314 млрд.долл., на Украину — 514 млн.долл. Interfax, 22.2.2008г.

— Чистый ввоз капитала в РФ частным сектором в 2007г. увеличился почти в 2 раза до 82,3 млрд.долл. с 42 млрд.долл. в 2006г. Такие данные содержатся в мониторинге текущей ситуации в экономике РФ в 2007г., подготовленном МЭРТ.

За 2007г. прирост международных резервных активов (золотовалютных резервов) составил 172,659 млрд.долл., что на 42,1% больше, чем годом ранее (121,492 млрд.долл.). Золотовалютные резервы на 1 янв. 2008г. составили 476,391 млрд.долл. По объему золотовалютных резервов Россия занимает третье место в мире, подчеркивает МЭРТ. АК&М, 8.2.2008г.

— Информационные продукты в сфере экономики и финансов будут вновь представлены на открываемом в среду в Орландо (штат Флорида, США) Всемирном инвестиционном форуме The World Money Show. Организаторы ожидают до 15 тыс. участников из более чем 80 стран. По информации оргкомитета, за сутки до открытия зарегистрировалось более 14,5 тыс. инвесторов.

В этом году внимание американских и международных инвесторов к The World Money Show повышено. Это связано прежде всего с мировым

финансовым кризисом, который сильно ударил по доходам многих американцев, играющих на рынках ценных бумаг.

Одним из центральных станет выступление Стива Форбса, главного редактора журнала Forbes, владельца и руководителя одноименной корпорации, признанного авторитета в сфере финансов. Его речь будет посвящена оценке влияния президентских выборов в США на рынок ценных бумаг и экономику в целом.

Основная цель форума — предоставить возможность компаниям, предлагающим свои акции, и потенциальным частным инвесторам встретиться напрямую.

По мнению организаторов форума, особый интерес у частных инвесторов вызовут те корпорации, отрасли и регионы, которые продемонстрировали устойчивость к негативным проявлениям мирового кризиса.

В этой связи в Орlando прогнозируется спрос на информацию о России, рынки которой подверглись наименьшей негативной коррекции на фоне падения на ведущих торговых площадках Америки, Европы и Азии. Информацию о российском рынке инвестиций представляет и Торгпредство РФ в США. Его руководитель Андрей Долгоруков выступит в рамках форума на семинаре «Инвестиционные возможности в России», в котором также примет участие председатель The World Money Show Чарльз Джислер.

«Сегодня мир переживает период второго инвестиционного бума. Благодаря интернету все больше и больше простых людей находят хорошие возможности для вложения своих капиталов за тысячи километров от своего дома. Интернет действительно значительно расширяет площадку для частных инвесторов по всему миру», — считает председатель форума.

25% активов паевых фондов США инвестируются в зарубежные ценные бумаги. Через паевые фонды многие частные инвесторы вкладывают средства и в российские компании, главным образом в сфере энергетики и телекоммуникаций.

Специально для таких инвесторов агентство РИА Новости подготовило презентацию информационных услуг: ленту экономических новостей с подборкой материалов по разделам «Финансы», «Новости компаний», «Комментарии рынка», «Естественные монополии» и другие. Участники форума в режиме реального времени на большом демонстрационном экране через материалы корреспондентов и обозревателей РИА Новости смогут следить за экономическими и финансовыми новостями из России и стран СНГ, динамикой мировых рынков, знакомиться с мнением ведущих российских ньюсмейкеров в сфере экономики и финансов, а также узнавать о показателе сводного индекса российских компаний, торгующихся на мировых биржах (RUXX) — одного из финансовых продуктов агентства.

В этом году РИА Новости выступает в качестве национального медиа-партнера Всемирного экономического форума наряду с такими международно признанными СМИ, как The Wall Street Journal, Forbes, Nikkei Shimbun. В отличие от прошлого года (когда агентство было представлено на форуме в рамках павильона «Россия» работу которого обеспечивает Торгпредство РФ в США) на этот раз у РИА Новости отдельный стенд. Здесь по-

сетители смогут познакомиться со всеми информационными услугами, получить презентационные компакт-диски, сувенирную продукцию с логотипом РИА Новости, а также издания, выходящие в свет при участии агентства — Russia Profile и Moscow News.

Нынешний форум — юбилейный, 30 по счету. В нем участвуют более 300 компаний. The World Money Show проходит также в Лондоне, а осенью этого года состоится его азиатская премьера — в Гонконге. Впрочем, американский вариант организаторы считают главным, поскольку именно в США сосредоточена большая часть мирового инвестиционного потенциала. РИА «Новости», 6.2.2008г.

— Чистый приток частного капитала в 2008г. вряд ли превысит уровень 2007г. Об этом говорится в материалах Банка России, подготовленных к заседанию Правительства РФ, где будут рассматриваться ключевые факторы, которые будут оказывать влияние на инфляцию в 2008г. и в среднесрочной перспективе.

В 2007г., по предварительной оценке, чистый приток частного капитала вырос до 82 млрд.долл. Впервые чистый приток частного капитала в 1 млрд.долл. зафиксирован в 2005г. В 2006г. он составил 42 млрд.долл., напоминает ЦБ, при этом отмечая, что немаловажной причиной роста потребительских цен в России является резкое увеличение чистого притока частного капитала. Во многом, благодаря притоку капитала, в 2007г. сохранился высокий темп прироста денежной массы (агрегата M2) — 47,6%, сообщает ЦБ. АК&M, 30.1.2008г.

— Чистый приток частного капитала в Россию в 2008г. вряд ли превысит уровень 2007г., достигший 82 млрд.долл. Об этом говорится в материалах, подготовленных Центральным банком РФ к завтрашнему заседанию правительства РФ.

По оценке ЦБР, немаловажной причиной роста потребительских цен в России является резкое увеличение чистого притока частного капитала. До 2005г. в России наблюдался чистый отток частного капитала. Впервые чистый приток частного капитала в 1 млрд.долл. был зафиксирован в 2005г. В 2006г. чистый приток частного капитала составил 42 млрд. долл., а в 2007г., по предварительной оценке, он вырос уже до 82 млрд.долл.

С одной стороны, приток иностранного капитала способствует росту инвестиций, распространению современных технологий, повышению эффективности производства. Если Центральный банк поддерживает стабильным курс национальной валюты, то мощный приток иностранного капитала может привести к быстрому росту валютных резервов и денежной массы, сохранению высоких темпов инфляции. Во многом благодаря притоку капитала в 2007г. сохранился высокий темп прироста денежной массы (агрегата M2) — 47,6%. Прайм-ТАСС, 30.1.2008г.

— Приток прямых иностранных инвестиций в Россию составил в 2007г. 47 млрд.долл., или 3,7% ВВП, сообщил вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин, выступая на экономическом форуме «Форум Россия», организованном «Тройкой Диалог», в Москве в среду.

По его словам, в прошлом году по объему таких инвестиций Россия сравнялась с Китаем.

Глава минфина РФ отметил, что в 2007г. общий прирост внутренних и внешних инвестиций составил 21%. При этом в предыдущие годы среднегодовой прирост составлял 12%. В связи с этим прогноз прироста инвестиций на 2008г. является достаточно консервативным и составляет 14%.

В 2007г., по словам вице-премьера, объем инвестиций в основные фонды составил 249 млрд.долл., в то время как в 2000г. он равнялся 41 млрд.долл. «Этот тренд позволяет в 2010г. иметь общий объем инвестиций в основные фонды 490 млрд.долл., почти 500 млрд.долл.», — заявил А.Кудрин.

Таким образом, по его словам, объем инвестиций в основные фонды в 2010г. по сравнению с началом 2008г. увеличится в два раза. «Такое увеличение инвестиций позволяет говорить об устойчивых темпах роста российской экономики», — уверен министр. Interfax, 30.1.2008г.

— Вице-премьер правительства РФ, министр финансов РФ А. Кудрин сообщил на форуме по глобальным инвестициям и финансам, что в России в 2006-07гг. возрастает приток зарубежного капитала. В 2007г. прямые иностранные инвестиции составят 45 млрд.долл. (в 2006г. — 26 млрд., 2005г. — 13 млрд.).

Он отметил, что краткосрочный чистый отток капитала наблюдался в авг. — сент. 2007г., затем ситуация изменилась, и чистый приток капитала составил 11 млрд.долл. в окт. и более 3 млрд. — в нояб. По его прогнозам, в 2007г. чистый приток капитала будет на уровне 75-80 млрд.долл.

А. Кудрин заявил, что в 2006г. Россия догнала Китай по объему валового притока инвестиций.

В 2006г. он равнялся 3% ВВП, а в 2007г. общая сумма инвестиций составит 4%. При этом 19% объема инвестиций приходится на государство, и они направляются в первую очередь в инфраструктуру.

Такие темпы роста инвестиций способствуют развитию экономики России. В 2007г. прирост ВВП в РФ достигнет 7,4%, а в целом за последние 8 лет экономика России, по его оценкам, выросла на 70%. РФ вошла в первую десятку стран по производству ВВП.

В очередном докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) о мировых инвестициях международные эксперты называют Россию самой привлекательной страной для инвесторов среди государств с переходной экономикой. По их оценкам, в 2006г. инвестиции в страны Юго-Восточной Европы и СНГ выросли на 68% — до 69 млрд.долл., причем 82% этих средств поступили в пять стран — Россию, Румынию, Казахстан, Украину и Болгарию.

Российская Федерация лидировала по объему инвестиций среди стран Юго-Восточной Европы — 96%. При этом основной поток инвестиций был связан с расширением транснациональных корпораций. Если раньше главными игроками на международном инвестиционном рынке были транснациональные корпорации из Евросоюза, США и Японии, то в настоящее время с ними успешно конкурируют компании из развивающихся стран и государств с переходной экономикой, в т.ч. России. БИКИ, 19.1.2008г.

— Американский исследовательский центр Heritage Foundation и газета Wall Street Journal опубликовали рейтинг стран с точки зрения экономической свободы. Из стран бывшего СССР самую вы-

сокую позицию в рейтинге (12 место, 77,8% в рейтинге экономической свободы) заняла Эстония. Как полагают авторы рейтинга, эта страна демонстрирует высокие показатели в сфере свободы инвестиций, финансовой свободы, прав собственности, свободы бизнеса и свободы от коррупции. При этом, отмечается в докладе, Эстония могла бы достичь большего с точки зрения сокращения численности органов управления и свободы в трудовых отношениях. Литва занимает в рейтинге 26 место (70,8%) среди всех стран рейтинга и 13 место из 41 европейской страны. Ее показатели выше, чем средний по Европе. Среди преимуществ Литвы — свобода ведения бизнеса, торговли, свобода в инвестиционной сфере и финансах. Зарубежные инвестиции подпадают под те же правила, что и национальные. При этом в комментариях к рейтингу отмечается высокая налоговая свобода в Литве.

В число стран в категории «в основном экономически свободных», помимо Эстонии и Литвы из бывших союзных республик вошла Армения, занявшая 28 место (70,3%). Она улучшила свои показатели по сравнению с пред.г., улучшив законодательство в сфере инвестиций, однако за подотчетный период было зафиксировано ухудшение ситуации со свободой трудовых отношений. Среди 41 европейской страны Армения занимает 15 место и демонстрирует показатели выше среднего по Европе в целом, что показательно для «бедной страны, не имеющей выходов к морю», отмечают авторы исследования. По их мнению, Армении предстоит усовершенствовать законодательство в вопросах прав собственности и борьбы с коррупцией. Еще одним недостатком Армении авторы рейтинга считают слабость судебной системы и подверженность политическому влиянию.

В число умеренно свободных стран с экономической точки зрения на пост-советском пространстве вошли Грузия (32 место, уровень экономической свободы — 69,2%), Латвия (38 место, уровень экономической свободы — 68,3%), Киргизия (70 место, уровень экономической свободы — 61,1%), Казахстан (76 место, уровень экономической свободы — 60,5%). Создатели рейтинга отмечают успехи Грузии в сфере свободы ведения бизнеса, налогообложения, численности органов управления, инвестиций. Лишь две категории экономических свобод не дотягивают до среднемирового уровня — регулирование прав собственности и уровень коррупции. Латвия в большинстве категорий демонстрирует высокие показатели, ее основными проблемами в экономике являются численность чиновничьего аппарата, высокие государственные расходы и монетарная политика. В Киргизии американские экономисты отмечают высокий уровень свободы в сфере торговли, налогообложения, трудовых отношений, однако показатели страны в защите прав собственности и свободы от коррупции, обусловленные отсутствием верховенства закона, невысоки. Показатели Казахстана — выше среднего уровня по азиатско-тихоокеанскому региону, но при этом страна демонстрирует плохую динамику в сфере свободы инвестиций, прав собственности и свободы от коррупции. Зарубежные инвестиции в казахскую экономику практически во всех секторах наталкиваются на барьеры и некомпетентность чиновничества. При этом государство активно поощряет национальному бизнесу, а отсутствие

верховенства закона способствует процветанию коррупции и не защищает прав собственности.

В следующую категорию «в основном экономически не свободных стран» вошли Молдавия (89 место, 58,4%), Азербайджан (107 место, 55,3%), Таджикистан (114 место, 54,5%), Узбекистан (130 место, 52,3%) и Украина 133 (51,1%). Молдавия, будучи самой бедной страной Европы, получила оценку свободы торговли, ведения бизнеса, трудовых отношений, налогообложения и прав собственности выше среднемирового уровня. Но при этом страна отличается слабой монетарной политикой, плохой защитой инвестиций и высоким уровнем коррупции. Высокая инфляция, жесткое регулирование зарубежных инвестиций почти во всех секторах и слабые общественные институты перечислены авторами рейтинга среди недостатков молдавской экономики. Единственным сильным местом Азербайджана является невысокая численность госаппарата. Находящаяся в переходном положении экономика Азербайджана характеризуется более низким, чем в других странах, уровнем свободы в сфере торговли, инвестиций, прав собственности и более высоким уровнем коррупции.

Отличительной особенностью таджикской экономики является жесткое и противоречивое законодательство, а также не благоприятное для бизнеса регулирование государства. Кроме того, Таджикистан входит в двадцатку самых коррумпированных стран мира. Узбекской экономике мешает развиваться «катастрофическая инфляция». Иностранные инвестиции приветствуются на официальном уровне, но им мешают чрезмерная бюрократизация и политическое давление. Суды подвержены политическому вмешательству, а коррупция пронизала все уровни государственного аппарата. На Украине при относительно нормальном развитии в сфере торговли и налогообложения наблюдаются проблемы в сфере свободы предпринимательства, объемах чиновничьего аппарата, свободы денежных отношений, инвестиций, защиты прав собственности и свободы от коррупции. Инфляция высока, а расходы госбюджета равны почти двум пятым от ВВП. Угрозой иностранным инвестициям служат высокая коррупция и многочисленные правила. Коррупция также является основной проблемой в судебной системе и в госаппарате.

Россия, Белоруссия и Туркмения попали в рейтинге в группу стран с «подавляемыми экономическими свободами». Россия заняла 134 место (49,9%), Белоруссия — 150 (44,7%), а Туркмения — 152 (43,4%) в списке из 157 позиций. Белоруссия отличилась лишь в сфере налогообложения, благодаря умеренным налогам и сборам. Основной чертой ее экономики является государственное регулирование. В Туркмении относительно хорошие показатели в сфере налогообложения, размера чиновничьего госаппарата и свободы торговли, однако показатели свободы предпринимательства, инвестиций, прав собственности и т.д. чрезвычайно низки. Судебная система контролируется государством, коррупция всепроникающа, большинство операций на финансовом рынке контролируется государством. ИА Regnum, 15.1.2008г.

— Рост иностранных инвестиций в российскую экономику в 2007г. составил 49 млрд.долл. Как передает телеканал «Вести 24», об этом говорится в предварительном докладе конференции ООН по

торговле и развитию (Unctad) по итогам прошедшего года.

По данным Unctad, средний показатель роста инвестиций в страны с переходной экономикой (республики бывшего СССР и государства Восточной Европы) составил 41%. Авторы доклада в целом отмечают «хорошую динамику роста».

США по-прежнему занимает лидирующие позиции по объему иностранных инвестиций — 193 млрд.долл. «Но прирост инвестиций значительно замедлился и составил всего 10% за год», — указывается в документе. По мнению авторов, «инвесторы проявляют естественную осторожность, учитывая нынешнее состояние американской экономики».

Прошедший год характеризуется рекордным по объему иностранных инвестиций в мире за последние 7 лет. В 2000г. они составили 1,4 трлн.долл., а в 2007г. они равнялись 1,538 трлн.долл. «Но в 2008г. может сложиться менее благоприятное положение, в первую очередь из-за непредсказуемости ситуации на финансовых рынках США», — сообщают эксперты Unctad.9.1.2008г.

— Накопленный иностранный капитал в экономике России за янв.-сент. 2007г. составил 197,8 млрд.долл., что на 52,2% больше по сравнению с аналогичным периодом пред.г., сообщил в среду Росстат.

«В янв.-сент. 2007г. в экономику России поступило 87,9 млрд.долл. иностранных инвестиций, что в 2,5 раза больше, чем в янв.-сент. 2006г.», говорится в сообщении.

По данным ведомства, наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходится на кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и другие виды инвестиций, осуществляемые на возвратной основе. Данные виды инвестиций составили за янв.-сент. — 53,5%, против 48,8% на конец сент. 2006г. Доля прямых инвестиций составила 44,4%, против 49,3% за аналогичный период пред.г., портфельных — 2,1% против 1,9% за янв.-сент. 2006г.

Основные страны-инвесторы в янв.-сент. 2007г. — Великобритания, Нидерланды, Кипр, Люксембург, Швейцария, Ирландия, Франция, Германия, США. На долю этих стран приходилось 85,5% от общего объема накопленных иностранных инвестиций и 84,4% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец сент. 2007г. составил 28,1 млрд.долл. В янв.-сент. 2007г. из России за рубеж направлено 54,2 млрд.долл. иностранных инвестиций, или на 56,6% больше, чем в янв.-сент. 2006г.

«Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 41,4 млрд.долл., или на 29,1% больше, чем в янв.-сент. 2006г.» — говорится в сообщении Росстата. РИА «Новости», 20.11.2007г.

— Иностранные инвестиции в экономике России в янв.-сент. 2007г. Согласно данным Росстата, в янв.-сент. 2007г. в экономику России поступило 87,9 млрд. USD иноинвестиций, что в 2,5 раза больше, чем в янв.-сент. 2006г.

Объем прямых иноинвестиций (ПИИ) за этот период увеличился в 1,9 раза и составил 19,6 млрд. USD. Основой роста ПИИ стало увеличение кредитов от зарубежных совладельцев организаций в 4,4 раза (до 9,7 млрд. USD).

Такая важнейшая составляющая часть ПИИ как взносы иностранных инвесторов в акционерный капитал российских компаний выросла в 1,5 раза (до 9 млрд. USD).

При этом, доля ПИИ в общем объеме поступивших иностранных инвестиций сократилась с 29,1% в янв.-сент. 2006г. до 22,3% в янв.-сент. 2007г.

Объем прочих инвестиций по итогам 9 месяцев 2007г. увеличился в 2,7 раза и составил 66,7 млрд. USD, их доля, в общем объеме поступивших за этот период инвестиций, возросла с 69% в янв.-сент. 2006г. до 75,9% в янв.-сент. 2007г.

Объем портфельных инвестиций относительно соответствующего периода предыдущего года вырос в 2,3 раза до 1,5 млрд. USD и составил 1,8% от общего объема инвестиций.

В отраслевой структуре иностранных инвестиций можно отметить увеличение в 2 раза (до 42,3%) по сравнению с янв.-сент.м 2006г. доли инвестиций, поступивших в оптовую и розничную торговлю. Поступления иностранных инвестиций в обрабатывающие производства и в добычу полезных ископаемых выросли в 2 раза, но доли этих видов экономической деятельности в общем объеме поступивших в Россию иностранных инвестиций несколько снизились по сравнению с янв.-сент.м 2006г. и составили 24,6% и 17,3% соответственно.

Великобритания по-прежнему занимает лидирующую позицию по поступившим в Россию инвестициям, увеличив свои вложения в 3,8 раза (относительно янв.-сент. 2006г.) до 20,7 млрд. USD. Далее следуют Нидерланды (17,2 млрд. USD), Кипр (11,9 млрд. USD) и Люксембург (8,1 млрд. USD).

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по состоянию на конец сент. 2007г. составил 197,8 млрд. USD, что на 52,2% больше, чем в конце сент. 2006г. В структуре накопленного в экономике России иностранного капитала наибольший удельный вес приходился на прочие накопленные иностранные инвестиции, осуществляемые на возвратной основе — 53,5% (на конец сент. 2006г. — 48,8%). Доля портфельных инвестиций увеличилась с 1,9% (на конец сент. 2006г.) до 2,1%, а доля прямых вложений сократилась до 44,4% (на конец сент. 2006г. — 49,3%).

В отраслевой структуре накопленных на конец сент. 2007г. иностранных инвестиций увеличилась (по сравнению с янв.-сент.м 2006г.) доля оптовой и розничной торговли (+4,8%).

Лидирующее положение в структуре накопленных иностранных инвестиций сохранилось за обрабатывающими производствами (30%).

Крупнейшими иностранными инвесторами остались: Кипр (19,8% от общего объема накопленных иностранных инвестиций), Нидерланды (18,2%), Люксембург (15,3%) и Великобритания (12,2%). На долю этих стран приходилось 65,5% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в т.ч. 72,3% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций и 60,5% прочих. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 15.11.2007г.

— Федеральный закон об ограничении участия иностранного капитала в стратегических отраслях экономики будет принят в 2008г. Об этом сообщил сегодня журналистам глава минпромэнерго Виктор Христенко.

По его словам, законопроект «находится в высокой степени готовности», однако, принять его до

завершения осенней сессии Госдума не успеет. Министр пояснил, что пока не готовы необходимые поправки в закон о недрах.

Напомним, законопроект «О порядке осуществления иностранных инвестиций в коммерческие организации, имеющие стратегическое значение для национальной безопасности РФ») был внесен в Госдуму в конце июля. Стратегическими в проекте закона названы 39 видов деятельности, связанных с естественными монополиями, разработкой недр, ВПК, авиастроением, космической деятельностью, ядерным производством. В список попали и те отрасли, в которые Россия согласилась пустить иностранцев на двусторонних переговорах по вступлению в ВТО. Это, например, ремонт авиатехники, сервисные услуги в портах и аэропортах.

Иностранная компания (или российская, контролируемая ею), пожелавшая приобрести более 50% акций предприятия из списка либо получить половину мест в его совете директоров или органах управления, должна обратиться в уполномоченный правительством орган за разрешением на сделку. Особое ограничение предусмотрено для иностранных госкомпаний — им можно приобретать менее 25% акций стратегических предприятий. Росбалт, 8.11.2007г.

— Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики северной столицы за I пол. 2007г., увеличился в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысил 2 млрд.долл. Как сообщили ИА «Росбалт-Петербург» в пресс-службе Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Петербурга (КЭРППиТ), из них прямых инвестиций — 381 млн.долл. (1,5 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года), портфельных — 492 млн.долл. долл. США (рост в 15,8 раз).

По словам председателя КЭРППиТ Алексея Сергеева, сумма прочих инвестиций превысила 1 млрд.долл. Из этих средств 41,2% пришлось на торговые кредиты (848 млн.долл.), объем которых увеличился на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В структуре иностранных инвестиций по видам экономической деятельности 79,5% иностранных инвестиций поступило в обрабатывающие производства.

Наибольший объем иностранных инвестиций по итогам I кв. текущего года поступил из следующих стран-инвесторов: США (20,6% поступивших вложений), Кипр (16,6%), Великобритания (8,8%). Из стран СНГ инвестиций в городскую экономику поступило 469 млн.долл., из которых 99,9% пришлось на прочие инвестиции.

Сергеев подчеркнул, что в янв.-июне 2007г. объем инвестиций в основной капитал достиг 106,5 млрд.долл. и увеличился в сопоставимых ценах на 21,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В I кв. текущего года наибольшая доля (45,9%) инвестиций в основной капитал была направлена в здания и сооружения. Второе место заняли вложения в машины, оборудование и транспортные средства (45,4%).

В экономическом ведомстве северной столицы отмечают, что положительной динамике инвестиций в основной капитал и иностранным инвести-

циям способствует совокупность макроэкономических показателей развития экономики города, и ряд реализованных правительством Петербурга мероприятий. Кроме того, в связи с реализацией в городе иностранными инвесторами таких крупных проектов, как строительство автомобильных заводов Toyota, GM, Nissan, Suzuki и строительство многофункционального комплекса объектов жилого, социального и общественно-делового назначения в Приморской части юго-западной части Петербурга («Балтийская жемчужина»), доля прямых иностранных инвестиций будет постепенно увеличиваться в общем объеме иностранных инвестиций. 5.10.2007г.

— Как сообщила пресс-служба комитета по внешним связям Санкт-Петербурга, в I кв. 2007г. иностранные прямые инвестиции в экономику города возросли почти в четыре раза. С начала 2007г. вступила в силу новая редакция закона о предоставлении налоговых льгот для промышленных организаций, осуществивших на территории Санкт-Петербурга в течение трех календарных лет инвестиции в основные средства на сумму не менее 3 млрд. руб. (закон Санкт-Петербурга от 14.07.95 №81-11, ред. от 8.05.2007 «О налоговых льготах», принят законодательным Собранием СПб 28.06.95).

Закон на пять лет полностью освобождает от налога на имущество и до 20% понижает налог на прибыль. Общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики в I кв. 2007г., увеличился в 2,2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 667 млн.долл. В т.ч. прямых инвестиций поступило в объеме \$242,6 млн., рост составил в 3,8 раза по сравнению с янв.-мартом прошлого года; портфельных — 59,7 млн.долл., в 53,8 раза; и прочих — \$364,7 млн., рост составил в 1,5 раза. Среди прочих инвестиций 77,3% пришлось на торговые кредиты (\$282 млн.), объем которых увеличился в 2,5 раза по сравнению с I кв. 2006г. В структуре иностранных инвестиций по видам экономической деятельности 69,2% иностранных инвестиций поступило в обрабатывающие производства, из них 23,3% было направлено в производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, 31,9% — в производство кокса и нефтепродуктов.

Объем промышленного производства за I пол. 2007г. увеличился на 10,2%. В этот же период времени наблюдается рост объема потребительского рынка на 19,3% при росте потребительских цен в 106,8%. Важными позитивными факторами кредитоспособности города остаются достаточная гибкость в управлении расходами, консервативная бюджетная политика, продолжающееся снижение долговой нагрузки. Некоторую неопределенность в долгосрочной перспективе создают риски колебания доходов бюджета вследствие федеральной налоговой реформы и неустойчивости развития промышленности города. Руководство города продолжает выработку долгосрочной стратегии развития Санкт-Петербурга на 2008-10гг. и намерено повысить эффективность бюджетных расходов. Вкладываются значительные средства в модернизацию инженерной инфраструктуры, обустройство новых промышленных зон. www.metalinfo.ru, 7.8.2007г.

— Российские власти решили обезопасить основные отрасли экономики от иностранного капи-

тала. Для этого будет принят закон об иностранных инвестициях, который, в частности, представит ФСБ право надзора за коммерческими сделками.

Подготовить закон об ограничении участия иностранного капитала в «отраслях, обеспечивающих безопасность государства», еще в апр. 2005г. поручил правительству России президент Владимир Путин. Разработать подробные правила, по которым иностранцам будет разрешено приобретать отечественные компании, чиновники решили после остановленной «вручную» попытки Siemens купить контрольный пакет «Силовых машин».

Вчера премьер-министр Михаил Фрадков подписал распоряжение о внесении в Госдуму соответствующего законопроекта («О порядке осуществления иностранных инвестиций в коммерческие организации, имеющие стратегическое значение для национальной безопасности РФ»), а также сопутствующих ему поправок в некоторые законодательные акты.

Стратегическими в проекте закона названы 39 видов деятельности, связанных с естественными монополиями, разработкой недр, ВПК, авиастроением, космической деятельностью, ядерным производством. В список попали и те отрасли, в которые Россия согласилась пустить иностранцев на двусторонних переговорах по вступлению в ВТО. Это, например, ремонт авиатехники, сервисные услуги в портах и аэропортах. Было решено, что, когда Россия вступит в ВТО, приоритет будут иметь международные договоры.

Иностранная компания (или российская, контролируемая ею), пожелавшая приобрести более 50% акций предприятия из списка либо получить половину мест в его совете директоров или органах управления, должна обратиться в уполномоченный правительством орган за разрешением на сделку. Особое ограничение предусмотрено для иностранных госкомпаний — им можно приобрести менее 25% акций стратегических предприятий.

Разрешение или отказ по рекомендации этого органа не позднее, чем за полгода принимает правительственная комиссия, которой руководит премьер. Он будет действовать по инструкции: иностранцев можно будет не пустить на предприятия, владеющие лицензиями на работу с гостайной, экспортирующие военную продукцию или занятые оборонзаказом. Можно, но не обязательно: чиновники могут заставить покупателя продолжать поставлять вооружения по согласованным ценам. А в случае с гостайной покупатель может получить условие: и после покупки в органах управления должны работать только россияне с допуском к секретным сведениям.

Чиновники добавили еще одно основание для отказа: наличие исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в области критических для национальной безопасности государства технологий. При этом списка «критических технологий» еще нет, правительству только предстоит его составить.

Но самое любопытное в законопроекте то, что за его соблюдением будет надзирать ФСБ, используя, в т.ч., приемы оперативно-розыскной деятельности. Ни для кого не секрет, что ФСБ и раньше контролировала основные направления бизнеса, но все это происходило на уровне договоренностей. Теперь же бывшим чекистам будет предостав-

лен полный «карт-бланш» на вмешательство в экономические процессы.

Например, если спецслужба узнает, что иностранцы скупили акции стратегического предприятия через подставные российские фирмы, она должна будет сообщить об этом уполномоченному органу, а правительственная комиссия обжаловать сделку в суде. Кстати, ФСБ вообще хотела обойтись без суда, получив возможность отменять противоречащие интересам безопасности решения собраний акционеров стратегических предприятий. Но это предложение было отвергнуто. Впрочем, спецслужба все равно осталась довольна итоговым вариантом законопроекта.

По словам источника, близкого к ФСБ, привлечение спецслужб к проверке иностранных инвестиций — это не новое изобретение, а глобальная тенденция. Скорее всего, считают в ФСБ, закону будут рады и иностранные инвесторы — ведь они, наконец, получают постоянные правила игры. Суть нововведений в том, что, если объект покупки не подпадает ни под одно из оснований, отказать претенденту будет нельзя. Тогда как сейчас четких критериев нет, хотя примеры отказов были. Вспомним тот же «Siemens», который целый год ждал одобрения сделки по покупке «Силовых машин», но так и не дождался. Total не дали купить 20% «Новатэка», а китайской CNPC — долю в «Синтезе».

Тем не менее, за пределами России законопроект уже вызвал критику. Помощник госсекретаря США по экономике Рейбен Джеффри выразил опасение, что закон, возможно, приведет к вытеснению иностранных инвесторов из ряда отраслей по аналогии с нефтегазовым сектором России.

В минпромэнерго, в свою очередь, данный законопроект назвали более четким и логичным, чем даже аналогичный американский. «Механизм согласования сделок в нашем законе предусмотрен прозрачный, а субъективизм будет полностью исключен», — сказали в министерстве.

Что же касается американского закона, то он находится уже на подписи у президента Джорджа Буша. Закон расширит полномочия конгресса и Комитета по иностранным инвестициям (CFIUS). Срок первичного рассмотрения сделок CFIUS будет увеличен с 30 до 45 суток, а в состав комитета введен директор национальной разведки США с правом требовать дополнительного расследования сделки. К слову сказать, американцев к принятию данного закона побудил страх перед террористической угрозой. Напомним, компания Dubai Ports World из Объединенных Арабских Эмиратов приобрела у британской компании P&O 16 американских портов. Одобренная всеми инстанциями США сделка запросто могла открыть террористам путь в США.

Кстати, аналогичные жесткие правила уже действуют в Великобритании и Китае. Схожие законы разрабатывают в Канаде и Индии. А в Германии до конца 2007г. будет подготовлен законопроект об ограничении иностранных инвестиций, защищающий особо важные секторы индустрии, как и в России. Таковыми немцы считают энергетику, инфраструктуру и телекоммуникации. 19.7.2007г.

— 13 июня, губернатор Ярославской обл. Анатолий Лисицын рассказал о результатах участия делегации региона в работе XI Петербургского экономического форума 8-10 июня 2007г. «Мы очень

серьезно готовились к презентации, учитывая опыт Канн. 20 инвестпроектов на 1,6 млрд. евро были представлены на эксклюзивном стенде площадью 50 кв.м. В следующем году мы должны увеличить ее до 100 кв.м., потому что нам есть, что показать, — заявил Лисицын. — 80% проектов находятся в процессе реализации».

По словам губернатора, Ярославская обл. презентовала в Санкт-Петербурге прорывные инновационные проекты ведущих предприятий региона с участием иностранных партнеров. В рамках форума были заключены ряд крупных соглашений ярославских предприятий с крупными российскими и зарубежными компаниями. «Знаковый контракт подписали глава РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс и Юрий Ласточкин. НПО «Сатурн» в ближайшие три года предстоит выпустить 10 промышленных газовых турбин ГТЭ-110 для модернизации российской энергетики сверх двух уже произведенных. Тем самым дан ответ на вопрос, есть ли в России возможности производить современное энерготехнику. Признана необходимость скорейшего внедрения в тепловую генерацию газотурбинного оборудования отечественного производства с целью обеспечения энергетической безопасности и повышения эффективности работы энергосистемы. Объем инвестиций составит более 450 млн.долл.», — уточнил губернатор.

Установки ГТЭ-110 являются базовым элементом высокоэффективных парогазовых энергоблоков ПГУ-325, которые предназначены для замены широко распространенных энергетических паросиловых блоков мощностью 200-300 мвт. Это обеспечит увеличение КПД установок с 35-38% до 51% и позволяет снизить потребление природного газа при выработке электроэнергии на 30%. «Это крупнейшее событие в сфере энергетического машиностроения. Руководство завода и губернатор приложили огромные усилия для того, чтобы оно состоялось. Энергетики переходят к серийным закупкам наших турбин для реализации плана «ГОЭЛРО-2» в рамках пятилетней инвестпрограммы. Значит, завод будет обеспечен надолго работой. Мы будем создавать специальное новое производство для этих машин. НПО «Сатурн» также обязуется обеспечить сервисное обслуживание выпускаемых установок. Речь идет о создании в службе пусконаладки и монтажа десятков рабочих мест для специалистов с высочайшей квалификацией. Первыми отечественными парогазовыми установками ПГУ-325 на базе ГТЭ-110 производства НПО «Сатурн» будет оснащена Ивановская ГРЭС. Ввод первого блока этой электростанции мощностью 325 мвт. запланирован на нояб. 2007г., второго — на 2009г.», — рассказал гендиректор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин.

В Санкт-Петербурге НПО «Сатурн» заключило соглашение со Всекитайской импортно-экспортной компанией точного машиностроения по продвижению на рынок Китая газоперекачивающих агрегатов собственной разработки и производства. Юрий Ласточкин отметил, что это первые экспортные поставки российской техники подобного назначения вне стран СНГ. Агрегаты будут работать на газопроводе, который доставляет российский газ для китайских потребителей. Ожидаемая сумма продажи продукции НПО «Сатурн» на рынке КНР в 2007-08гг., по прогнозам китайских экспертов, составляет 150 млн.долл. США. Пока речь

идет о 50 агрегатах, но затем объемы продаж могут быть увеличены.

Также в рамках форума в Санкт-Петербурге состоялось подписание протокола о намерениях между «Группой ГАЗ» и администрацией Ярославской обл. В нем определено, что компания выделит в 2007-09гг. на реализацию проектов развития ярославских дизелестроительных предприятий 11,51 млрд. руб. причем 4,4 млрд. руб. выделяются в течение нынешнего года. «Более 40% средств предназначено для организации производства рядных дизельных двигателей семейства ЯМЗ-530, разработанных ярославцами совместно с австрийской фирмой AVL GmbH и соответствующих международному экологическому стандарту Euro-4 (с перспективой доведения до стандарта Euro-5). К 2011г. объем производства новых моторов должен составить 50-60 тыс.шт. в год. По сути происходит полная модернизация ОАО «Автодизель» (Ярославский моторный завод). В планах по прежнему значится объединение ОАО «Тутаевский моторный завод» с ЯМЗ. Это будет разумная единая система дизелестроения, которая позволит разместить в Тутаеве современное литейное производство и новое производство коробок передач», — подчеркнул Анатолий Лисицын. ИА Regnum, 13.6.2007г.

— На Петербургском XI международном экономическом форуме туляки представили ряд инвестиционных проектов, в т.ч. — «Промышленный комплекс г.Новомосковск Тульской обл.», «Тульский логистический парк» в Веневском районе, строительства жилья в Туле — «Жилой район «Платоновский лес» и «Жилой район «Северные Горелки», ряд программ развития туризма в регионе. Об этом сообщили в администрации Тульской обл.

Планируется, что только по Новомосковской промышленной зоне до 2012г. общая сумма инвестиций составит 32 млрд. руб., в т.ч. из федерального инвестиционного фонда — 4,7 млрд. руб. На реализацию инвестиционных проектов также будут направлены средства из бюджета области и ряда российских и международных компаний.

Во время работы форума с инвестиционными проектами Тульской обл. ознакомились зампред правительства РФ Дмитрий Медведев и Сергей Нарышкин, руководитель Инвестиционного фонда России Максим Быстров, руководители крупнейших российских и международных компаний.

По словам губернатора Тульской обл. Вячеслава Дудки, программа создания промышленных экономических зон в регионе будет представлена на заседании правительства РФ в сентябре нынешнего года. Кроме того, ряд проектов будут представлены на втором Тульском экономическом форуме в Туле в ноябре. ИА Regnum, 13.6.2007г.

— К моменту окончания XI Петербургского международного экономического форума только прошедших регистрацию контрактов было подписано на общую сумму в 13,5 млрд.долл. Об этом на заключительной пресс-конференции заявил глава МЭРТ РФ Герман Греф. По его словам, 6 млрд. — это контракты частно-государственного партнерства, и почти 7,5 млрд. — контракты между частными компаниями.

По словам Грефа, на форуме было зарегистрировано 8965 чел. из 65 стран. В работе участвовали 9 президентов, 4 премьер-министра, 1400 журналистов из 450 СМИ, в т.ч. 40 телекомпаний. Министр отметил, что в рамках форума было подписа-

но 30 протоколов о намерениях заключить инвестиционные соглашения. В ходе работы форума было проведено 4 пленарных заседания, 16 круглых столов, более 70 презентаций. Общий бюджет фонда составил, по предварительным подсчетам, 500 млн. руб.10.6.2007г.

— За прошлый год в экономику Петербурга пришло более 5 млрд.долл. зарубежных инвестиций. Об этом, как передает корреспондент «Росбалта», сказала губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко на открытии Международного экономического форума в Петербурге.

«В Петербурге одновременно реализуется 16 крупных инфраструктурных проектов, почти половина из них с использованием механизма частно-государственного партнерства. Впервые в новой России мы начинаем реализацию сразу двух проектов на условиях концессии. Объем инвестиций в этих двух проектах, которым мы отводим роль локомотива, превышает 400 млрд. руб.», — сказала губернатор на открытии форума.

Она отметила, что в Петербурге уже создан благоприятный инвестиционный климат, и инвесторы знают об этом.9.6.2007г.

— Объем инвестиционных вложений в экономику Дальневосточного федерального округа за первый квартал 2007г., составил 1175,4 млн.долл. США и снизился на 55,9%, по сравнению с соответствующим периодом 2006г. Об этом сообщили 31 мая в Примкрайстате.

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются регионы с экономической и социальной стабильностью, развитой инфраструктурой рынка и обладающие значительными запасами сырья. По итогам поступления иностранных инвестиций на Дальнем Востоке лидирует Сахалинская обл. (74,7% общего объема поступлений). В экономику Республики Саха (Якутия) вложено 19,8% инвестиций, Хабаровского края 3,3%, Амурской обл. 1,1%, Камчатской области 0,9%, Приморского края 0,2%. Далее идут Магаданская обл. и Еврейская АО.

В структуре иностранных инвестиций наибольший удельный вес (62,9%) занимают прямые инвестиции (в основном, это взносы в уставный фонд, кредиты, прочие вложения). На долю прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе (торговые кредиты и кредиты международных финансовых организаций), приходится 37,1%. В Приморье на долю прочих инвестиций приходится 84,2%, прямых — 10,5, портфельных — 5,3%.

Наиболее привлекательным для иностранного капитала видом экономической деятельности на Дальнем Востоке является добыча полезных ископаемых — 1103,4 млн.долл. (93,9% от всех поступлений). Это направление является основным для Республики Саха (Якутия), Сахалинской, Амурской и Магаданской обл. Но для Приморского края в эту сферу экономики иностранные инвестиции в янв.-марте 2007г. не поступали. Из 1,9 млн.долл., поступивших в экономику Приморья, 1,5 млн.долл. (78,9%) вложено в оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспорта, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, 0,2 млн.долл. (10,5%) — в транспорт и связь, в обрабатывающие производства и в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство по 0,1 млн.долл. (5,3% соответственно).

По Хабаровскому краю наиболее значимые объемы иностранных инвестиций вложены в

транспорт и связь (40,9% от поступлений в край); по Камчатской области – в оптовую и розничную торговлю (80%); по Еврейской АО – в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (41,7%).

В общем объеме накопленных инвестиций (23 099,9 млн.долл.) на Сахалинскую обл. приходится – 83,7%, Республику Саха (Якутия) – 8,9%, Хабаровский край – 2,8%, Приморский край – 1,8%.

Основные страны-инвесторы, осуществляющие значительные инвестиционные вложения в Дальневосточный район: Нидерланды – 642 млн.долл., Люксембург – 190,4 млн.долл., Багамские острова – 95,5 млн.долл., Япония – 80,8 млн.долл., Индия – 52,6 и Кипр – 26,9 млн.долл. Для Приморья основными инвесторами в янв.-марте 2007г. явились Китай (63,1%), Норвегия (10,4%), Кипр, Республика Корея, Панама и Япония (по 5,3%, соответственно, от всех поступлений в край). ИА Regnum, 31.5.2007г.

– Накопленный иностранный капитал в экономике России по состоянию на конец марта 2007г. составил 151,5 млрд.долл., что на 33,1% больше по сравнению с соответствующим периодом предг. Об этом сообщает Росстат.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) – 50% (на конец марта 2006г. – 51%), доля прямых инвестиций составила 48,2% (47,4%), портфельных – 1,8% (1,6%).

Основными странами-инвесторами в российскую экономику в I кв. 2007г. по-прежнему остаются Кипр, Великобритания, Нидерланды, Люксембург, Германия, Франция, Виргинские (Британские) острова, Швейцария и США. 21.5.2007г.

– Европейский банк реконструкции и развития рассматривает новые инвестиционные возможности в регионе Сочи – городе, который борется с австрийским Зальцбургом и южнокорейским Пьончангом за право принять зимние Олимпийские игры в 2014г.

«Представители Банка прибыли в Сочи на прошлой неделе, чтобы обсудить новые инвестиционные возможности в Краснодарский край, в свете заявки Сочи на олимпиаду-2014, – сообщили агентству «Весь спорт» в пресс-службе заявочной кампании «Сочи-2014». – Банк заявил, что, прежде всего, стремится развивать инфраструктуры города и вкладывать в частный сектор, преимущественно – в сферу строительства. Эти новые объекты дополняют существующие проекты Банка в развитии инфраструктуры города перед решающим голосованием за столицу Олимпиады в Гватемале. Банк также интересуется развитием знаменитого порта и морских курортов Сочи. Планируются инвестиции в модернизацию аэропортов Сочи и Краснодар и другие ключевые инфраструктурные объекты».

«Мы знаем, что Сочи претендует на Олимпийские игры 2014г. и уже инвестируем в Краснодарский край в общественном секторе, – заявил президент Европейского банка реконструкции и развития Жан Лемье. – Имея один проект в регионе, теперь мы обсуждаем с мэром Сочи несколько новых форм сотрудничества».

Заместитель губернатора Краснодарского края Александр Иванов объявил, что последняя сделка с Банком включала в себя проект по развитию сис-

темы общественного транспорта на сумму в 10 млн. евро. Кроме того, Банк инвестировал 15 млн. евро в строительство консервного завода «Бондюэль Кубань», открыл кредитную линию для малого и среднего бизнеса в Югбанке и имеет долю в Инвестиционном банке Кубани. ИА Regnum, 2.4.2007г.

– Российский «Газпром» поднялся за год с 58 до 10 места в ежегодном рейтинге 500 крупнейших по капитализации компаний мира, составляемом The Financial Times.

«Лукойл» продвинулся в списке, который возглавляют на этот раз американские ExxonMobil, General Electric и Microsoft, с 186 до 76 места, «Сургутнефтегаз» – с 180 на 94.

Впервые в рейтинг вошли Сбербанк России (232 место), РАО «ЕЭС России» (234-е), ГМК «Норильский никель» (376-е).

«Кто бы мог подумать лет 20 назад, что компания из бывшего СССР станет одной из 10 крупнейших по рыночной стоимости в мире, а бизнес, который столь долго был синонимом корпоративной Америки – GM – не попадет в список 500 крупнейших?» – пишет Financial Times.

Наряду с продвижением вверх многих нефтяных компаний, в списке Global 500 произошло одновременно перемещение вниз многих технологических корпораций. IBM упала с 13 место на 26-е, Intel – с 15 на 33.

США в списке представляют 197 компаний вместо 220гг. раньше. На второе место вышла, потеснив Великобританию, преодолевшая экономический спад Япония с 60 корпорациями – вместо 43 в 2005г. Interfax, 13.6.2006г.

– Dow Jones Indexes, подразделение компании Dow Jones & Co, во вторник начало рассчитывать новый индекс, который будет учитывать акции компаний из Бразилии, России, Индии и Китая (стран BRIC), пишет газета «Уолл-стрит джорнэл».

Dow Jones BRIC 50 является показателем состояния 50 крупнейших компаний из четырех стран с развивающимися рынками. Россия представлена пятью компаниями: ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «ГМК Норильский никель», «ОАО «Сургутнефтегаз» и РАО «ЕЭС России». Остальные страны имеют по 15 представителей, что отражает размеры рынков.

Сейчас рынкам, которые учитываются в новом индексе, свойственна изменчивость, однако инвесторы продолжают испытывать к ним интерес и вкладывать в них средства.

Bank of New York 6 июня приступил к расчету нового индекса, в состав которого включены американские депозитарные расписки компаний из России, Китая, Индии и Бразилии – BRIC Select ADR IndexSM, а днем позже компания Russell также объявила о начале расчета новых индексов для мировых фондовых рынков.

Подобная тенденция объясняется тем, что инвесторы все шире используют индексы в своей деятельности, а крупные компании учитывают эти показатели при заключении контрактов. Главной задачей компаний, рассчитывающих индексы, является именно наблюдение за рынками стран с развивающимися рынками. Interfax, 8.6.2006г.

– В своем ежегодном обращении к парламенту президент России Владимир Путин попросил налоговые власти прекратить угрожать деловому обществу требованиями об уплате налогов за про-

шедший период. Он пытался убедить иностранные предприятия в том, что правительство ценит их вклад в российскую экономику.

«Эти деньги должны работать в российской экономике», — сказал Путин парламенту. Он добавил, что «налоговые власти не имеют права терроризировать бизнес». «Я буду способствовать возвращению капитала, заработанного нашим народом для национальной экономики», — добавил он.

Президент Путин отметил, что налоговые инспекторы должны сосредоточиться на расследовании текущих налоговых счетов, а не преследовать компании, требуя вернуть налоги за прошедший период.

Однако он заявил, что руководство страны выберет путь экономической реформы и демократизации России. «Россия сама решит, какой дорогой и на каких условиях она пойдет к демократии», — сказал он.

Российский лидер также заверил председателя ВР лорда Брауна Мэдингги, что инвестиция нефтедобывающей компании в страну в GBP3,6 млрд. безопасна, несмотря на то, что российское подразделение британской компании ТНК получило счет на уплату налога за прошедший период в почти 1 млрд.долл.

«Мы не ошиблись, когда поддержали решение ВР об инвестировании два года назад», — отметил Путин. «Позвольте мне выразить надежду на то, что ваше предприятие и дальше будет так развиваться», — добавил он. Offshore.SU, 26.4.2005г.

— Британский предприниматель Питер Хамбро выступил в защиту российской системы налогообложения, заявив, что большинство компаний должны винить себя за многомиллионные налоги за прошедший период, которые они получили от российской налоговой службы.

«Люди направляются в Россию и вдруг понимают, что то, чем они занимались, не соответствует российскому законодательству. До 1998г. там царил хаос, многие налоговые вопросы не были четко представлены, и, наверное, бизнесмены решили воспользоваться этим для собственной выгоды», — отметил Хамбро в интервью Daily Telegraph.

Компания Peter Hambro Mining Plc, производит золото, она сосредоточена на российской золотодобывающей промышленности, ее акции продаются на лондонском рынке альтернативных инвестиций.

«Мы предпочитаем сотрудничать с правительством, а не строить из себя умников», — добавил Хамбро.

Вследствие этого осторожного подхода его компания заплатила в прошлом году в России налог по ставке 34%.

Для сравнения действительная ставка корпоративного налога в России — 24%. Однако российское законодательство не позволяет Хамбро принимать к вычету расходы на содержание лондонского офиса из налогооблагаемого дохода, способствуя повышению ставки налога. Offshore.SU, 20.4.2005г.

## РУМЫНИЯ

### Инофирма

Из многообразия организационно-правовых форм предприятий, разрешенных к регистрации в Румынии, отметим лишь наиболее эффективный для иностранного инвестора корпоратив-

ный инструмент, а именно общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Минимальный уставный капитал ООО — ROL 2 млн. (1 евро равен ROL 36 000), а минимальная оплачиваемая каждым участником доля - ROL100 000. Капитал оплачивается в твердой валюте, которая конвертируется по официальному курсу Национального банка Румынии на дату составления Устава предприятия.

Минимальное число учредителей ООО (физических или юридических лиц любой резидентное™) — 1, однако ООО с единственным акционером — юридическим лицом может быть учреждено только при условии, что такой учредитель не является компанией, которая, в свою очередь, основана только одним участником. Физическое лицо, являющееся единственным акционером в другой компании, также не вправе выступать в качестве единственного учредителя румынского ООО.

Директорами ООО могут быть любые физические и юридические лица, резиденты и нерезиденты Румынии.

Организационные формальности, связанные с регистрацией ООО, сводятся к следующему:

- проверка названия предприятия в Торговом реестре Румынии. В названии должно быть хотя бы одно румынское слово. Для использования таких слов, как «Румыния», «национальный», «институт», «университет», «научно-академический» или иных аналогичных им, потребуется предварительное одобрение секретариата правительства Румынии или управления префектуры. Длительность этой процедуры 10 дней;

- подготовка договора на аренду офиса. В качестве юридического разрешено использовать временный адрес, который изменят на постоянный после регистрации. С практической точки зрения не рекомендуется часто менять адрес во избежание бюрократических процедур, связанных с внесением изменений в свидетельство о регистрации, в лицензию или в уже полученные разрешения;

- подготовка учредительного договора, где в соответствии с законодательством каждая компания должна раскрыть конкретные виды будущей деятельности в соответствии с румынской классификацией кодов деятельности (CAEN коды);

- открытие счета в Румынии для внесения уставного капитала;

- подготовка заявления о законности предполагаемой деятельности;

- подача заявления в Торговый реестр с просьбой о регистрации.

Для должного прохождения указанных формальностей иностранному учредителю необходимо предъявить следующие документы:

- уставные документы учредителей — юридических лиц или копии удостоверений личности — физических лиц;

- свидетельство о надлежащем правовом статусе учредителя и подтверждение отсутствия у него долгов и обязательств в своей стране и в Румынии;

- протокол решения об учреждении ООО в Румынии с указанием названия, видов деятельности и размера уставного капитала;

- рекомендательные письма из банков в адрес местного Торгового реестра, подтверждающие, что учредители — клиенты с хорошей репутацией;

- доверенность учредителей румынскому адвокату на регистрацию предприятия;

- копии удостоверений личности или паспортов каждого управляющего будущим ООО, а также заверенные образцы их подписей;

- заявления учредителей и управляющих, декларирующие, что они будут действовать в полном соответствии со всеми требованиями закона о компаниях Румынии, а также соблюдать все экологические, санитарные, ветеринарные, противопожарные нормы и нормы безопасности труда.

Все документы должны быть нотариально заверены, легализованы и официально переведены на румынский язык. Т.к. ООО обязано сдавать бухгалтерскую отчетность немедленно после регистрации, то к этому моменту рекомендуется нанять бухгалтера.

Румынское предприятие платит налог на прибыль по ставке, равной 16%, но при определенных условиях ООО вправе квалифицироваться как малое предприятие (Microenterprise) с льготным налогообложением по ставке в 3%. Для такой квалификации доход ООО не должен превышать 100 000 в год, а число служащих — не более 9.

Согласно Налоговому кодексу Румынии льготное налогообложение применяют только к компаниям, предмет деятельности которых — производство товаров, предоставление услуг или торговля, т.е. льготная ставка налога не распространяется на банковские услуги, страхование и т.п.

Румыния подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Азербайджан, Албания, Алжир, Армения, Бангладеш, Беларусь, Бельгия, Болгария, Босния и Герцеговина, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Греция, Грузия, Дания, Египет, Замбия, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Ирландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Кипр, Китай, Кувейт, Латвия, Ливан, Литва, Люксембург, Македония, Малайзия, Мальта, Марокко, Мексика, Молдавия, Намибия, Нигерия, Нидерланды, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Северная Корея, Сингапур, Сирия, Словакия, Словения, США, Таиланд, Тунис, Турция, Узбекистан, Украина, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Эквадор, Сербия, Черногория, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Саудовская Аравия

### Иноинвестиции

Потенциальный объем инвестиций, который способен освоить арабский мир, очень велик. По оценке Всемирного банка, Марокко, Алжир, Тунис, Египет, Иордания, Ливан, Йемен, Западный берег и сектор Газа нуждаются в привлечении 60-100 млрд.долл. на развитие инфраструктуры только в 1997-2006гг. Странам Залива также необходимо привлечь значительный объем инвестиций, которые могли бы быть использованы, в частности, в энергетическом секторе. Арабская нефтяная инвестиционная корпорация полагает, что между 2002 и 2006г. вновь возникшие потребности в инвестициях в нефтяной и газовый секторы составят 84 млрд.долл.

Сталкиваясь с большим дефицитом государственного бюджета и растущей внутренней задолженностью, правительства арабских стран уже не

могут больше финансировать эти огромные инвестиции за счет собственных внутренних источников. В принципе, такая ситуация должна подтолкнуть региональные финансовые институты к тому, чтобы искать новые возможности и играть более активную роль, совершенствуя свой опыт финансирования крупных проектов. К сожалению, этого не происходит. Также маловероятно и то, что региональные банки смогут играть заметную роль и в ближайшем будущем.

В финансовом секторе арабского мира доминируют банки. Несмотря на проведение реформы на фондовом рынке, именно банки продолжают оставаться в центре финансового сектора. Однако, если банки, по идее, призваны «вытащить» арабскую экономику, реальные результаты их деятельности не выглядят удовлетворительными. В мировой банковской системе арабские банки занимают незначительное место. Так, согласно рейтинговому списку журнала The Banker 1000 крупнейших банков за 2002г., совокупный капитал первого эшелона двадцати арабских банков составляет всего \$US28,5 млрд., менее 1,5% совокупного капитала 1000 крупнейших банков мира. Лидером в группе по размеру капитала является Citigroup — крупнейший мировой банк, капитал которого больше, чем совокупный капитал 86 крупнейших арабских банков, входящих в список 1000 ведущих банков журнала The Banker 2002г. Небольшой размер среднего арабского банка можно объяснить несколькими причинами.

Процессы консолидации на внутренних рынках, даже на таких перенасыщенных банковскими услугами, как рынок Египта, Ливана или Бахрейна, протекают очень вяло. К тому же они усугубляются тем обстоятельством, что банковская индустрия арабских стран фрагментирована, будучи привязанной к небольшим рынкам, на которых кросс-национальные интеграционные процессы очень слабы. Из-за нормативных ограничений, трансграничная банковская консолидация находится в младенческом состоянии. Это препятствует образованию арабского банка, который имел бы сильное региональное присутствие. Фрагментация и скромные размеры арабских банков ограничивают их возможности использования финансовых инноваций и привлечения достаточного капитала для финансирования крупных проектов, инициируемых в наст.вр. через посредство зарубежных банков.

Другой отличительной чертой арабских банков является структура их собственности. Арабские банки, не являющиеся государственными, в основном представляют собой семейные образования. Такая конструкция банков имеет специфические последствия. Во-первых, она усугубляет проблему размерности. Семейные банки не охотно идут на привлечение стороннего капитала, необходимого для расширения присутствия на финансовых рынках. Они последовательно противятся любым попыткам консолидации, поскольку консолидация для них означает частичную или полную утрату контроля над принятием решений. Такие банки также будут упорно возражать против любых поползновений поглощения, поскольку это для них грозит потерей политического и социального влияния семьи. Во-вторых, семейная собственность над банками оказывает прямое воздействие на качество банковского управления, при котором

функции контроля и принятия решений жестко централизованы и сконцентрированы у нескольких лиц, как правило — учредителей, что сказывается на системе взглядов банка на соотношение риск-возврат, а также — на их кредитном поведении, в основном базирующимся на отношениях, а не на выстроенной системе оценки риска.

Банковскую систему арабских стран отличает также и характерная структура банковских активов. Хотя от банков больше не требуется финансировать денежные потребности правительства, зависимость банковского сектора от государственного сектора в системе народного хозяйства большинства арабских стран по-прежнему очень сильна. Как заявляют сторонники финансовой реформы, финансовая либерализация должна быть нацелена на перераспределение финансовых ресурсов в сторону частного сектора. Такой перелив ресурсов до сих пор не произошел ни в одной из арабских стран, даже в такой как Марокко, где идет процесс неуклонного сокращения величины государственного долга.

Велика еще доля зарубежных активов в структуре активов арабских банков. В Иордании зарубежные активы составляют до 30% активов коммерческих банков, в Ливане и Саудовской Аравии удельный вес этой составляющей — 20%. Доля зарубежных активов в сирийских банках достигает 50%. Значительная часть имеющихся средств продолжает утекать из региональных финансовых институтов. Глобальные связи арабских банков по-прежнему сводятся к планомерному выведению излишков финансовых ресурсов за пределы региона. Взять к примеру контакты арабских банков с международным финансовым центром в Лондоне. Как свидетельствуют статистические данные по банкам Англии, в конце 2003г. внешние обязательства арабского мира, депонированные в банках, работающих на территории Соединенного королевства, составляли 80,5 млрд.долл. С другой стороны, внешние кредиты, выданные английскими банками в регион, равнялись всего лишь 23 млрд.долл. Это указывает на то, что значительные суммы переводятся в Великобританию, а обратно в страны арабского мира возвращается несопоставимо малые средства.

Вследствие отмеченных слабостей банки арабских стран, скорее всего, рано или поздно будут поглощены гигантскими международными банками. Хотя, в краткосрочной перспективе, такая ситуация вряд ли сможет повлиять на результативность работы арабских банков, негативные последствия для некоторых наиболее критичных сторон арабского банковского дела наверняка обнаружатся в долгосрочном плане. Арабские банки охвачены возможностями одалживать средства государству, что позволяет им реализовать извечную банковскую мечту: низкий риск, высокий возврат. Однако, поскольку такой тип финансирования почти не требует профессиональной работы по управлению рисками, арабские банки упускают возможность наработать технику рискованного управления, диверсифицировать свои инвестиции, развить или приобрести новый опыт в новых областях. Это касается не только проектного финансирования. Призы за совершенство журнала Euromoney в 2002г. в категории «Ближний Восток» получили лишь глобальные банки. Приз в номинации «Лучший долговой дом» был присужден Merrill Lynch,

приз «Лучший акционерный капитал» был отдан Deutsche Bank, награду «лучший гарант», «лучший рискованный управляющий» и «лучший казначей» получил Citygroup, а «лучший управляющий наличностью» — HSBC. Это должно насторожить арабские банки и заставить их задуматься о том, с какого типа конкурентами им придется столкнуться на открытых рынках, как только они будут открыты.

Говоря о глобальных связях, основным вызовом для арабских банков в этой области всегда будет оставаться активная работа по перенаправлению средств и финансирование инвестиций в арабском мире, а вовсе не вывод ресурсов за пределы региона. Арабские банки имеют хорошие данные для того, чтобы начать выполнять эту функцию, учитывая их прекрасное знание реалий местного рынка, исторические контакты, сходную деловую культуру арабских стран, наличие развитых сетей и географическую однородность. Однако, несовершенство их внутренней организации может привести к тому, что арабские банки не только не смогут успешно реализовывать свои домашние преимущества, но, как только закончится эпоха благоденствия, связанная с финансированием государственного сектора, они вряд ли смогут воспользоваться даже теми скудными инвестиционными возможностями, которые все еще будут оставаться.

## Инофирма

Положения о компаниях, законодательно регулирующие деятельность коммерческих структур в Саудовской Аравии, предусматривают возможность учреждать здесь предприятия различных организационно-правовых форм, из которых потенциального иностранного инвестора могут привлечь такие, как: открытая компания с ограниченной ответственностью; закрытая компания с ограниченной ответственностью; партнерство.

Открытая компания с ограниченной ответственностью учреждается минимум пятью физическими или юридическими лицами (максимальное число акционеров — не ограничено).

Если компания не планирует предлагать свои акции к открытой подписке, то минимальный уставный капитал составляет SR 2 000 000 (USD 1 равен 3,75 риалов Саудовской Аравии), а если планирует, то — SR 10 000 000. Как минимум 50% суммы капитала оплачивается на момент регистрации.

Открытая компания имеет право выпускать до 50% своих акций в виде неголосующих привилегированных.

Управляет компанией Совет директоров как минимум из трех членов, каждый из которых обязан владеть не менее чем 200 акциями компании.

Компания вправе вести любую деятельность, но на разработку полезных ископаемых, управление предприятиями общественного пользования, банковскую и страховую деятельность необходимо получить разрешение королевским указом.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами (максимальное число акционеров — 50) и характеризуется следующим образом:

- минимальный уставный капитал — SR 500 000;
- как минимум 50% суммы капитала оплачивается на момент регистрации;
- компания вправе выпускать только именные акции, которые не могут передаваться третьим ли-

цам, если нет единодушного согласия собрания акционеров;

- управлять компанией может один директор, который не обязан быть ее акционером, но компания более чем с 20 акционерами должна создать наблюдательный Совет, контролирующей действия директоров;

- компания не имеет права вести деятельность, связанную с разработкой полезных ископаемых, управлением предприятиями общественного пользования, а также заниматься банковской и страховой деятельностью.

Хотя иностранные лица вправе учреждать в Саудовской Аравии партнерства как с ограниченной, так и с неограниченной ответственностью, владея 100% капитала предприятия, на практике выгодно иметь партнера — резидента Саудовской Аравии, владеющего 50% и более капитала партнерства. Это дает право на получение беспроцентных займов и государственных заказов в Саудовской Аравии.

Для учреждения партнерства не нужно оплачивать какого-либо минимально необходимого капитала. В название предприятия должно входить имя (название) минимум одного генерального партнера. Управляют предприятием генеральные партнеры с неограниченной ответственностью.

Иностранные юристы, инженеры и медицинские работники могут учреждать здесь профессиональные партнерства и получать местную лицензию на практику. Для учреждения такого партнерства потребуется разрешение министерства торговли Саудовской Аравии, которое регистрирует Учредительный договор и, в частности, определяет размер минимального участия резидентов своей страны (как правило — 25%).

Каждое местное предприятие должно быть зарегистрировано в Торговом реестре, а потенциальные иностранные учредители — получить согласие Комитета по иностранным инвестициям Саудовской Аравии до того, как предприятие со смешанным или 100%-ным иностранным капиталом будет зарегистрировано.

Ставки корпоративного налогообложения, применяемые к партнерствам и компаниям с ограниченной ответственностью, варьируются от 25 до 45% в зависимости от объема прибыли (как показано ниже): до SR 100 000 — 25%; от SR 100 001 до 500 000 — 35%; от 500 001 до 1 000 000 — 40%; свыше SR 1 000 000 — 45%.

Корпоративным налогом облагают чистую прибыль предприятия, в совокупный доход которого включают также прирост капитала.

Производители с/х продукции в Саудовской Аравии могут быть освобождены от уплаты налогов на срок до 10 лет.

Zakat — это налог в 2,5% на прибыль от любой коммерческой деятельности, который взимают на религиозные нужды во всех странах — участницах Совета по сотрудничеству стран Персидского залива со своих граждан и компаний, находящихся в их полной собственности.

Все выплаты нерезидентам за деятельность, осуществляемую на территории страны, облагаются налогом у источника по ставке, равной 15%.

Саудовская Аравия подписала соглашение об избежании двойного налогообложения только с Францией. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Саудия, по-прежнему, лидирует в арабском мире по числу миллиардеров. Сейчас в королевстве проживают 16 чел., состояние которых превышает 1 млрд.долл., сообщает «Арабиен Бизнес». В два раза меньше арабских толстосумов в ОАЭ (8 чел.) и Кувейте (7 чел.). В Египте и Ливане живут по пять миллиардеров, в Палестинской автономии — 4. Меньше всего миллиардеров в Бахрейне (2 чел.), Ираке (2 чел.) и Иордании (1 чел.).

Больше всего членов арабского «клуба миллиардеров» в сфере финансов и банковского дела (15 чел.), строительства и недвижимости (14 чел.) и розничной торговли (8 чел.), а меньше всего — в сфере путешествий и технологий (3), транспорта (2 чел.). По одному миллиардеру представлены в сфере энергетики, СМИ. В списках арабских богачей за этот год появилось 9 новых имен, а некоторые привычные исчезли.

Первая десятка рейтинга выглядит следующим образом: саудовский принц Аль-Валид бен Талал Аль Сауд (17,08 млрд.долл.); Насер аль-Хурафи, Кувейт (9,6 млрд.долл.); саудовец Маан ас-Сания (9,3 млрд.долл.); Мухаммед бен Исса аль-Джабер (8,8 млрд.долл., Саудовская Аравия); Мухаммед аль-Амуди (8,8 млрд.долл., Саудовская Аравия); Абдульазиз аль-Гурейр (7,8 млрд.долл., ОАЭ); семья бен Ладен (7,2 млрд.долл., Саудовская Аравия); семья Олайян (7,2 млрд.долл., Саудовская Аравия); семья Кану (6,1 млрд.долл., Бахрейн); Саид Хури (6 млрд.долл., Палестинская автономия).

Закрывает топ-50 новичок рейтинга Мухаммед ар-Раджи (Саудовская Аравия), имеющий 1,1 млрд.долл.

Суммарное состояние топ-50 арабских толстосумов оценивается на данный момент в 200 млрд.долл. Эта сумма на 12% меньше, чем в пред.г., из-за мирового финансового кризиса, облегчившего карманы самых богатых арабов в общем на 25 млрд.долл. В этом году, отмечают авторы рейтинга, впервые было отмечено сокращение состояний супер-богачей арабского мира. Самые большие потери были зафиксированы в банковском секторе и на фондовых рынках.

На самом деле список богачей гораздо шире, но СМИ традиционно не приводят личные состояния арабских монархов. Русский дом, 15.12.2008г.

— Принц Саудовской Аравии Альвалид бин Талал (Alwaleed Bin Talal), крупнейший частный инвестор Citigroup, потерял за год 19% своего состояния, сообщает издание Arabian Business. Согласно рейтингу, опубликованному в воскресенье журналом, принц по-прежнему остается богатейшим в мире арабом. На 2 дек. 2008г. принц владел активами на сумму 17,08 млрд.долл., тогда как год назад они оценивались в 21 млрд.долл.

53-летний племянник покойного короля Саудовской Аравии Фахда бин Абдулазиза (King Fahd bin Abdulaziz) на протяжении 1980гг. увеличил в тыс. раз наследство размером менее чем в 1 млн.долл., вкладывая капитал в недвижимость. Принц также инвестировал в такие компании, как Apple Inc, News Corp. и Time Warner, считая их недооцененными.

Инвестиции 1991г. в Citicorp (предшественник компании Citigroup) сделали Альвалида одним из пяти богатейших людей в мире. Как писал ранее BFM.ru, в нояб. принц сообщил о планах увели-

чить свою долю в Citigroup, одной из крупнейших финансовых групп США, до 5%. С 1 янв. 2008г. акции Citigroup подешевели более чем на 70%. www.bfm.ru, 14.12.2008г.

— Арабские инвестиции за рубежом давно вызывают повышенный интерес, поскольку речь идет о довольно внушительных суммах денежных капиталов, ищущих своего приложения вне собственных стран, на различных зарубежных рынках.

Причиной возникновения основной массы мигрирующих арабских капиталов стало получение арабскими странами-экспортерами нефти больших сумм нефтедолл. в период нефтяного бума 1970гг. В период падения цен на нефть масса арабских мигрирующих капиталов несколько сократилась, однако, в условиях роста цен на нефть в 2000гг. арабские капиталы, ищущие своего применения за границей, рассматриваются экспертами как имеющие возрастающее значение.

В том, что касается конкретных объемов и направлений движения арабских капиталов, можно отметить, что их точная оценка затруднена, поскольку, по мнению арабских обозревателей, «процесс получения конкретных цифр в этой области встречается с серьезными препятствиями... Очень сложно проследить источники образования арабских инвестиционных ресурсов, особенно, если речь идет о частных лицах или организациях. Основные страны — источники арабских капиталов известны, и экспертами даются примерные оценки их объема. Среди первых из числа частных арабских инвестиционных групп приводят Investcoгr, основанную в 1982г. Немиром А. Кирдаром, выходящем из Ирака курдского происхождения (эта группа управляет более 3,5 млрд.долл.); частно-предпринимательскую группу Сулеймана С. Олайяна (Саудовская Аравия), который произвел многомиллиардные вложения в акции многих крупнейших компаний, таких как Chase Manhattan, Occidental Petroleum, CS First Boston и других. В 90гг. представители Arab Banking Corp. (один из крупнейших международных арабских банков) оценивали объем капиталов частных арабских инвесторов за границей в 150 млрд.долл. и он в основном приходился на инвесторов из стран ССАГПЗ (Совета сотрудничества арабских государств Залива, т.е. нефтеэкспортирующих арабских монархий: прежде всего, Саудовской Аравии, Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов, а также Катара, Султаната Оман, Бахрейна).

Это составляло лишь некую часть арабских инвестиций за рубежом, которая в тот же период оценивалась в более 680 млрд.долл. Помимо частных вложений, очень важную роль стали выполнять крупные государственные зарубежные вложения арабских стран. Так, только Kuwait Investment Authority (KIA) — один из принадлежащих государству кувейтских инвестиционный холдингов, управлял размещенными за границей инвестиционными вложениями от 80 до 100 млрд.долл. Время от времени публичное внимание привлекали крупные приобретения арабских инвестиционных фондов за рубежом, например, когда KIA приобрело в 1981г. компанию Santa Fe International, а спустя два года — 22% акций British Petroleum, что вынудило правительство Великобритании оказать на Кувейт давление с целью получения согласия на обратную продажу Кувейтом этого доминирующего пакета. Подобный резонанс вызвал и другой акт

экспансии арабского капитал — когда Саудовская Аравия купила половину сбытовой сети Техасо Inc' в США. Большая часть арабских инвестиций направлялась консервативным путем, т.е. вкладывалась в государственные ценные бумаги, в основном в США и Японии.

В 2002г. оценки величины арабских капиталов, размещенных за рубежом, различались в диапазоне от 2400 млрд.долл. до 500 млрд.долл. Ряд западных источников оценивал только размещенные на Западе арабские капиталы на уровне 1300 млрд.долл., из которых 750 млрд.долл. обеспечили государственные и частные капиталы из Саудовской Аравии. В структуре саудовских инвестиций за рубежом 40% приходилось на США, 30% на Западную Европу, 10% на страны Азии.

Неожиданное и пока устойчивое повышение цен на нефть с начала XXI века, безусловно, генерирует новые объемы арабских капиталов, ищущих приложения за рубежом. В основном источниками генерирования данных инвестиций выступают арабские страны-экспортеры нефти и газа, прежде всего аравийские монархии. В последнее время возрастает влияние этих стран Персидского залива на глобальные финансовые рынки. По информации британской Financial Times, предполагается создание нового инвестиционного фонда Саудовской Аравии в 1 трлн. долл. Эта сумма сопоставима с ВВП таких стран, как Испания или Канада. Одна из оценок говорит о том, что в авг. 2007г. Финансовое Агентство Саудовской Аравии (центральный банк) управляло иностранными активами 248 млрд.долл. (930 млрд. саудовских риалов). Самым крупным государственным инвестиционным фондом такого рода является госфонд, существующий в ОАЭ, в 900 млрд.долл. По другим оценкам, соответствующий государственный орган ОАЭ — Abu Dhabi Investment Authority управляет иностранными активами в 1300 млрд.долл., занимая по зарубежным вложениям второе место после Китая.

По оценкам других источников, сделанным летом 2008г., иностранные активы Саудовской Аравии к 2011г. должны будут достичь 600 млрд.долл. Увеличение активности саудовского капитала зафиксировано в Южной Корее, где в 2008г. на фондовом рынке страны Саудовская Аравия вышла на место крупнейшего инвестора, опередив Норвегию (инвесторам которой принадлежало акций на сумму 468,7 млрд.долл.), а также Францию, Китай (на пятом месте находились ОАЭ — 292.6 млрд.долл.).

Надо отметить, что на экономику Саудовской Аравии не оказали большого влияния наблюдаемые в мировой экономике в 2007-2008гг. хаотичные колебания и замедления темпов роста в промышленных странах — США, ЕС, Азии. Рост нефтяного ВВП Королевства в I пол. 2008г. оценивался в 5,6%, при этом в стране наблюдалось значительное расширение проектно-строительных работ, общая стоимость осуществляемых контрактов в этой сфере составила 1,73 трлн. саудовских риалов. Саудовские власти не забывают о традиции оказания финансовой помощи развивающимся странам, так, недавно король Саудовской Аравии Абдулла бин Абдул Азиз аль-Сауд призвал Саудовский Фонд развития (организация, учрежденная для оказания финансовой помощи другим странам) выделить 500 млн.долл. на предоставление займов, предназ-

наченных для обеспечения энергетических потребностей бедных стран.

Kuwait Investment Authority управляет иностранными активами государства в 200 млрд.долл. В состав этих финансовых средств входит известный Кувейтский фонд для будущих поколений, куда по закону должно отчисляться 10% ежегодных доходов государства от нефти.

Также характерно, что по данным официальных источников, наиболее состоятельные арабские инвесторы размещают в своих странах не более 15% своих активов, а оставшиеся 85% вкладывают за рубежом. Еще одна интересная оценка арабских вложений за границей была дана управляющим экономическими программами находящейся в Дубае (ОАЭ) организации Gulf Research Center Эскартом Вертцем, который отметил, что в 2007г. активы, управляемые государственным инвестфондом Абу Даби — Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) оценивались в 875 млрд.долл., а кувейтским Kuwait Investment Authority (KIA) — в пределах от 160 до 250 млрд.долл. Указанный эксперт дал эту оценку в связи с вызвавшими волну про-тектионистских настроений в США и Европе агрессивными инвестиционными шагами эмирата Дубай. Дело в том, что в 2006г. структура Dubai Ports World (DPW) была близка к овладению на рынке США контрольным пакетом акций британского морского гиганта — компании под названием P and O, но оппозиция в конгрессе США воспрепятствовала этой операции поглощения, а также ряду других подобных акций дубайского капитала. В Европе также стало наблюдаться стремление воспрепятствовать финансовой экспансии арабов (так, в Германии предпринята разработка специального закона против нежелательных иностранных инвестиций). Другая инвестиционная структура Дубая — Dubai International Capital (DIC), произвела покупку 3,12% акций в европейском концерне Airbus и нацелилась на ряд стратегических вложений, в частности в аэрокосмический гигант EADS. Наблюдалась некая конкуренция дубайского капитала с японским, когда другая дубайская структура — Istithmar оттеснила японцев при покупке ряда брендовых коммерческих структур, таких как сеть розничной торговли Barneys New York. Однако за этой шумихой в тени остались другие, более крупные инвестиционные планы капитала заливных арабских государств, например, большое расширение вложений Кувейта в Индонезию.

Арабскими инвесторами Залива были приобретены даже два предприятия военной промышленности в США (авиационная техника). Саудовской промышленной корпорацией Sabic в 2006г. за 700 млн.долл. было приобретено европейское подразделение по выпуску нефтехимической продукции базирующейся в США Huntsman, после чего стало известно о намерении SABIC приобрести подразделение General Electric по производству пластмасс. Mubadala Development, принадлежащая правительству Абу Даби, стала обладателем 35% акций в итальянской компании Piaggio Aero Industries, производящей авиационные двигатели. Этот ряд вложений арабского капитала можно дополнить другими примерами инвестиций в промышленность, недвижимость, торговлю.

При достаточно высоких ценах на нефть арабские инвестиции за границей, прежде всего капитала стран — экспортеров нефти, будут увеличи-

ваться. Однако в плане их географической направленности имеются новые тенденции. Это, прежде всего, стремление арабских инвесторов перенаправить часть вложений вместо США на Европу, возрастание интереса к вложениям в Азию и Россию. Острым обстоятельством стало составление в США после событий 11 сент. перечней, содержащих имена и названия более чем 150 персон и организаций, подозреваемых в связях с терроризмом, подача иска жертв террористического акта в США к саудовской королевской семье, включая министра обороны, на триллион долл., что грозило арестом многих активов. Финансовым институтам по всему миру было рекомендовано заморозить активы в связи с этими списками, проверить все сделки. Данная акция заморозила активы на сумму не менее 24 млрд.долл., и больше всего коснулась арабов. Аналогичные меры были приняты в Европе: Франция заморозила активы на сумму 28 млн. франков, Германия на 2,7 млн. марок, Великобритания — на 68 млн.долл. Затем был выпущен еще один перечень с 18, в основном арабскими, именами, и 5 тысяч банков США и 10 тысяч банков в других странах были вовлечены в это расследование в 2002г. США заморозили активы нескольких исламских фондов по подозрению в финансировании терроризма.

Все же арабы считают Великобританию более толерантной, чем США, где были сильно ужесточены меры визового, миграционного, финансового контроля за иностранцами. Деньги ближневосточного происхождения покрывают более 20% коммерческого оборота ряда британских компаний, занимающихся недвижимостью в Лондоне. На арабские деньги покупаются дома стоимостью в несколько млн.долл., например, за 9 млн.долл. был куплен особняк в богатейшем пригороде Лондона — Найтсбридже. Авиакомпания Emirates в 2004г. потратила 180 млн.долл. на футбольный клуб Арсенал. В связи с важностью арабских финансов для британского рынка были открыты новые прямые авиалинии, связавшие Лондон с Эр-Риядом, Джиддой (Саудовская Аравия), Дохой (Катар).

Многие арабские инвесторы не забывают, что Великобритания является ближайшим союзником США. Риск подвигает к поиску новых рынков, т.к. насущна необходимость для арабского капитала выйти за пределы нефтяной экономики, диверсифицировать активы. Только Саудовские инвесторы после 11 сент. 2001г. вывели из США средств на 200 млрд.долл., но на Европу приходится лишь 20% арабских вложений. Причина в том, что периодически стагнирующая европейская экономика могла предложить крайне ограниченное число проектов для прибыльных долгосрочных вложений.

Поэтому Россия в этом аспекте выступает едва ли не единственной альтернативой для долгосрочных арабских инвестиций, хотя арабскому капиталу нужны надежные гарантии. Можно констатировать возросшую активность арабских экономических служб в проработке направлений инвестиционного сотрудничества с Россией в последние годы. Среди них в первую очередь недвижимость, строительство, торговля, финансы, нефтехимия, транспортные системы. Г.Л.Гукасян. www.iimes.ru, 14.11.2008г.

— Саудовская Аравия впервые в своей истории разрешит иностранцам делать не прямые инвестиции в акции, зарегистрированные на ее бирже, сообщила накануне Financial Times. Организация фондовых рынков (Capital Markets Authority) в среду заявило, что разрешит иностранным инвесторам заключать соглашения с уполномоченными лицами-гражданами королевства о торговле ценными бумагами на биржах.

Индекс Tadawul All Share, рыночная капитализация которого достигает 440 млрд.долл., является одной из самых закрытых для иностранных инвесторов бирж региона Персидского залива. Только жители шести государств, входящих в Совет сотрудничества стран Персидского залива, могут напрямую инвестировать в эту биржу. Западным инвесторам, чтобы получить доступ к ней, приходится полагаться на слабо развитый сектор паевых инвестиционных фондов.

Западные финансовые учреждения проявляют все больший интерес к Саудовской Аравии, и многие иностранные группы, включая Deutsche Bank, HSBC, JPMorgan, Morgan Stanley и Merrill Lynch, открыли в королевстве свои офисы. Русский дом, 21.8.2008г.

— В ближайшие 14 лет страны ССАГПЗ планируют совместно инвестировать US4,2 трлн. долл. в пределах границ региона, поскольку ориентация их вложений все активнее смещается в пользу внутренних инвестиций за счет вложений за рубежом. Представляя собой стратегический сдвиг в мировой инвестиционной модели стран ССАГПЗ, новая тенденция свидетельствует о том, что растущая доля огромных нефтяных богатств будет инвестирована во внутренние финансовые рынки, стимулируя развитие региона. Шесть стран ССАГПЗ, ставших мировыми финансовыми центрами, по данным последнего обзора McKinsey Global Institute (MGI), продолжат, тем не менее, инвестировать триллионы долл. за пределы своих границ, благодаря периоду беспрецедентного экономического бума, подпитываемого стремительным взлетом цен на нефть. «При этом, средства, вкладываемые в мировые рынки, будут инвестироваться в будущем совсем иначе, чем в прошлом. Если к 2020г. страны ССАГПЗ продолжат наращивать объемы своих внутренних инвестиций теми же темпами (в среднем в 6,1% в год с 1993г.), к 2020г. совокупные внутренние инвестиции достигнут US3,2 трлн.долл. или US230 млрд.долл. в год.

Если темп внутренних инвестиций для стран ССАГПЗ вырастет до 28% ВВП в соответствии с ситуацией в других быстро развивающихся странах за 15 летний период, в ближайшие 14 лет страны-экспортеры нефти региона в целом инвестируют US4,2 млрд.долл. в пределах своих границ, продемонстрировав годовой темп роста в 7,4%», — отмечалось в отчете MGI. С 1993г. темпы инвестиций стран ССАГПЗ в среднем составляли 20% ВВП, что соответствует европейским и американским уровням, но почти на четверть ниже 24% среднегодового темпа роста инвестиций Бразилии, Китая, Индии и России.

Частные инвесторы региона сегодня держат 25% своих инвестиционных авуаров в местных финансовых инструментах, притом, что в 2002г. их уровень составлял 15%. Нефтяные доходы, которые не инвестируются на местах, будут вкладываться в мировые рынки капитала. «Если цена на

нефть установится выше US100 долл. за бар. и объемом внутренних инвестиций будет зафиксирован, в ближайшие 14 лет страны ССАГПЗ инвестируют US1,5 трлн. долл. в новые фонды мировых рынков, увеличив общий объем внешних вложений этих стран до US10,5 трлн.долл. к 2020г.». Тенденция роста внутренних инвестиций и новая стратегия внешних инвестиций стран ССАГПЗ должны повлиять на процентные ставки, ликвидность и финансовые рынки всего мира.

По оценкам MGI, экспорт сырой нефти в 2007-2020гг. принесет нефтеэкспортирующим странам региона от US5 до US9 трлн. долл., они инвестируют 30-60% своего нефтяного богатства за рубежом. Цены на нефть определяют объем финансовых ресурсов стран ССАГПЗ, доступных для инвестиций. При текущих ценах на нефть выше US100 долл. за бар. через 12 лет страны-экспортеры нефти заработают US9 трлн.долл.». Khaleej Times, 13.7.2008г.

— Участники 16 Арабского экономического форума (АЭФ) назвали инфляцию главной проблемой экономики арабских государств, говорится в сообщении пресс-службы АЭФ по итогам работы форума, завершившегося в Бейруте.

«Главным вызовом для нас сейчас является инфляция, основная причина которой — чрезмерный поток финансовых средств, вызванный ростом цен на нефть», — заявил на форуме глава Арабского валютного фонда Джасем Аль-Манаи.

По его словам, высокая инфляция наблюдается в большинстве государств Ближнего Востока. «В частности, в Египте и Ливане она составляет 12% и 10% соответственно», — сказал Аль-Манаи, отметив, что инфляция «ослабляет конкурентоспособность экономик арабских стран». Не лучше ситуация и в арабских нефтедобывающих странах Персидского залива, отмечают участники форума. «Инфляция в Кувейте и Саудовской Аравии составляет 9,5%, хотя в остальных странах Залива этот показатель колеблется между 13% и 14%», — заявил бывший министр финансов Кувейта Бадр Аль-Хумейди.

Показатели экономического роста в большинстве арабских государств улучшились, составив в среднем 7%. Еще одной положительной тенденцией кувейтский делегат назвал приток иностранного капитала в арабские страны. «Иностранные инвестиции в Саудовскую Аравию в 2007г. составили 22 млрд.долл., в ОАЭ — 18 млрд., в Катар — 4 млрд., в Бахрейн и Оман — по 1 млрд.», — сказал Аль-Хумейди. Участники форума уделили особое внимание поиску решения продовольственного кризиса в ряде арабских стран и обсудили вопросы укрепления сотрудничества между арабскими и международными банками, а также способы оказания поддержки арабским компаниям, стремящимся выйти на мировой рынок. РИА «Новости», 3.5.2008г.

— В докладе кредитного банка HSBC, опубликованном 9 апр., говорится, что рост инфляции во всем регионе Персидского залива привел к снижению деловой уверенности, сообщает ArabianBusiness.com. Исследование уровней деловой уверенности в бизнес-сообществе, которое банк проводит раз в квартал, показало, что высокая инфляция и слабость долл. усиливают пессимизм бизнеса.

По мнению HSBC, негативно влияет на настроения бизнеса и остающаяся высокой цена нефти. Кейс Брэдли, возглавляющий департамент депо-

зитных операций HSBC в регионе Персидского залива, заявил, что банк отмечает снижение уровня уверенности на протяжении последнего года. «Наш индекс, исследование уровня уверенности среди бизнесменов в странах, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, в 2007г. понизился со 100 до 97,8, — сказал Брэдли. — Спад был устойчивым на протяжении всех четырех кварталов прошлого года».

По мнению HSBC, определяющим фактором падения уверенности является инфляция. Доля компаний, заявляющих о ее негативном воздействии, выросла с 36% в I кв. 2007г. до 61% в I кв. нынешнего года. Однако, несмотря на тревожные сигналы, результаты в целом свидетельствовали об оптимизме: 65% владельцев компаний с уверенностью говорили о росте своих прибылей. Почти 30% рассчитывает, что их оборот в 2008г. вырастет больше чем на 15%, а еще 34% прогнозирует рост на 5-15% по сравнению с предыдущим годом. Почти 55% владельцев компаний в странах Персидского залива планируют в 2008г. увеличить штаты сотрудников, говорится в докладе. K2Kapital, 10.4.2008г.

— Саудовская Аравия планирует разрешить иностранцам покупать акции на фондовом рынке страны и участвовать в IPO через специально образованные саудовские инвест-фонды. Об этом в минувшие выходные заявил глава Управления фондовых рынков страны Абдурахман аль-Тувайжри. Этот шаг станет одним из самых важных на пути либерализации саудовского фондового рынка, но лишь немного ослабит контроль за деятельностью иностранных инвесторов. Саудовская Аравия относится к списку стран Ближнего Востока, где действуют серьезные ограничения на покупку акций иностранцами.

У саудовцев одни из наиболее жестких правил: иностранный капитал допускается на рынок, если инвесторы зарегистрированы в одном из пяти соседних государств региона. С момента вступления Саудовской Аравии во Всемирную торговую организацию в 2005г. король Абдалла твердо придерживается курса на экономические преобразования и постепенное открытие перед внешним миром. Фондовый рынок Саудовской Аравии находится на подъеме. Основной биржевой индекс Tadawul All-Share Index (TASI) на прошлой неделе преодолел психологически важную отметку в 10 000 пунктов, продемонстрировав с начала этого года 26% рост. Правда, ежедневный оборот фондового рынка пока невелик и колеблется в пределах 1-4 млрд.долл.

По словам ведущего экономиста Saudi British Bank Джона Сфакианакиса, допуск иностранцев к инвестициям в акции на территории Саудовской Аравии, пусть и через местные фонды, это важный шаг на пути либерализации экономики страны в целом. Этого решения в первую очередь с нетерпением ждут в тех странах Ближнего Востока, где финансовые рынки более развиты. Из реформы извлекают пользу все, отметил Сфакианакис Arab News. Власти Саудовской Аравии отказываться от контроля за иностранным капиталом не собираются.

Аль-Тувайжри отметил, что допуск на рынок получают лишь некоторые зарубежные инвесторы, а их деятельность будет осуществляться через инвестфонды, организованные саудовскими компа-

ниями. По его словам, сейчас крупнейшие арабские биржи фактически не пускают к себе иностранные деньги, потому что у них вызывают опасения спекулятивные капиталы, которые часто быстро выводятся с рынка. «Мы хотим знать, кто торгует у нас», — подчеркнул аль-Тувайжри. Осторожные действия саудовских властей в немалой степени связаны и с особенностями внутривнутриполитической ситуации в стране.

По мнению профессора Центра политологии и антропологии современного Востока РГГУ Григория Косача, реформы проводятся с оглядкой на существующую религиозную оппозицию. Ситуацию осложняет и падение курса американского долл. в отношении ведущих мировых валют, что наносит серьезный ущерб экономике ведущего экспортера нефти среди стран ОПЕК. В этой связи не следует ожидать таких радикальных шагов, как, например, разрешение прямых инвестиций в страну, а сам объем иностранных капиталов будет невелик. «Падение курса доллара наносит огромный ущерб среднему классу Саудовской Аравии, который беднеет, — пояснил эксперт. — В то время как государство оказывает финансовую помощь наиболее неимущим слоям населения, среднему классу предлагают самому встать на ноги. Разрешение властями прямых иностранных вложений как в фондовый рынок, так и в сферу национальной промышленности было бы довольно болезненно воспринято в обществе». Владимир Павлов. RBC Daily, 11.12.2007г.

— В середине марта официальный представитель саудовского Генерального комитета по делам капиталовложений огласил некоторые данные, касающиеся зарубежных инвестиций. Из его слов вытекало, что в течение всего времени деятельности комитета общая сумма этих инвестиций составила 194 млрд. саудовских риалов, или 52 млрд.долл. Генеральный комитет по делам капиталовложений был создан в 2000г. в интересах, как гласил закон, определявший необходимость его формирования, «развития политики государства по поощрению инвестиций в национальную экономику», включая как «поддержку и развитие национального инвестирования», так и «привлечение иностранных капиталовложений».

В контексте реализуемого в королевстве восьмилетнего плана «всеобъемлющего экономического развития», призванного содействовать вхождению Саудовской Аравии в число стран, обеспечивающих свой устойчивый экономический рост, приток иностранных инвестиций (как и капиталовложений национального частного сектора) направлен на осуществление двух основных целей.

Во-первых, в стране претворяется в жизнь то, что там получило название «национальной стратегии борьбы с бедностью», включающей в первую очередь создание «промышленных городов» в депрессивных регионах страны — современных, с разветвленной инфраструктурой поселений городского типа, обладающих всеми необходимыми учебными и профессионально-техническими центрами и местами проведения досуга, которые создаются вокруг того или иного нового предприятия нефтегазовой индустрии.

Во-вторых, костяком рабочей силы на таком предприятии становятся саудовские граждане (включая женщин), что позволяет повышать уро-

вень «саудизации» работников различных отраслей производства.

По словам официального представителя комитета, привлеченные в королевство иностранные капиталовложения уже позволили создать 70 тыс. рабочих мест для саудовцев, а доля «саудизации» в «промышленных городах» превышает 80% общего числа занятых на местных предприятиях. Кроме того, проводимый государством курс привел к значительному увеличению доли продукции, производимой в «промышленных городах», в нефтяном экспорте Саудовской Аравии — сегодня эта доля составила почти 67% его общего объема.

Однако в конце апр. саудовский Генеральный комитет по делам капиталовложений объявил о подписании соглашения с китайской «Западной компанией промышленного развития (WWIDC)», а также с рядом других компаний КНР, призванного содействовать строительству крупнейшего «промышленного города» в саудовской провинции Джизан (юго-запад королевства), который возникнет вокруг комбината по производству алюминия. Общая сумма китайских инвестиций в ходе первого этапа строительства и «промышленного города», и комбината (который, основываясь на местных месторождениях бокситов, будет ежегодно производить 700 тыс. т. алюминия и работать на китайском оборудовании) составит 15 млрд. риалов, или 4 млрд. долл. Таким образом, КНР становится одной из ведущих стран в списке иностранных инвесторов в Саудовской Аравии.

Саудовско-китайские дипломатические (первоначально на консульском уровне) отношения были установлены в 1990г. Но двумя годами ранее, в 1988г., обе страны подписали меморандум о взаимопонимании и создании в Пекине и Эр-Рияде торговых представительств. Если в момент установления дипломатических отношений (по данным саудовской Ассоциации торгово-промышленных палат) объем торгового оборота между двумя странами оценивался в 290 млн. долл. США, то в 2002г. — уже 5,1 млрд. долл. США. Но еще раньше, в 2000г., по данным саудовского министерства экономики и планирования, КНР вошла в список десяти крупнейших стран-экспортеров (занимая в этом списке седьмое место после США, Японии, Германии, Великобритании, Италии и Франции) саудовской продукции. В 2003 же году КНР стала шестым импортером своей продукции в королевство (после США, Японии, Южной Кореи, Индии и Сингапура). Формирование в 1996г. саудовско-китайской совместной комиссии по экономическому, торговому и техническому сотрудничеству содействовало дальнейшему росту межгосударственных связей, а создание в 1997г. в каждой из стран обществ дружбы с партнерской стороной значительно расширило двусторонние контакты в сфере образования, культуры и информации.

Быстро растущая экономика КНР нуждается в дополнительных поставках традиционных саудовских экспортных товаров — сырой нефти и сжиженного газа. Китайское же экономическое проникновение на саудовский рынок все так же традиционно — поставки продукции из текстиля, продуктов электроники и металлоизделий.

В янв. 2006г., по сообщению Саудовского информационного агентства, было объявлено о достижении соглашения строительства первого из них — на территории индустриального комплекса

Джубейль (Восточная провинция) с начальным капиталом 76 млрд. долл. Производственная мощность этого совместного предприятия составит 2 млн. т. нефтехимии ежегодно. Создание комплекса в Джубейле — начало реализации соглашения, достигнутого еще в нояб. 2005г. между А. Ан-Нуэйми и его китайским коллегой о расширении китайских инвестиций в экономику королевства. «Промышленный город» в Джизане с его ориентацией на производство алюминия станет вторым крупнейшим китайским инвестиционным проектом в Саудовской Аравии.

Бурное развитие саудовско-китайских торгово-экономических связей было стимулировано состоявшимся в фев. с.г. азиатским турне короля Абдаллы, включившим в т.ч. и первый в истории двусторонних связей официальный визит саудовского монарха в Пекин. Это развитие позволило королю в его выступлении 14 апр. с тронной речью в консультативном совете говорить о том, что «королевство является крупнейшим торговым партнером Китайской Народной Республики в регионе Западной Азии и Северной Африки». Саудовско-китайское сотрудничество начинает осваивать — вероятные поставки китайского вооружения в королевство, сотрудничество в сфере опреснения воды, а также участие в строительстве железных дорог и возможные китайские инвестиции в развитие ядерной программы Саудовской Аравии и других стран-членов Совета сотрудничества арабских государств Залива (ССАГЗ).

Не менее активно торгово-экономические связи с Саудовской Аравией развивает Япония, которая и ранее всегда была второй (после США) в списке импортеров в королевство и экспортеров из этой страны. Нынешний импульс двусторонним отношениям придал официальный визит нынешнего наследника саудовского престола принца Султана в марте с.г. в Токио, а также состоявшийся 27-28 апр. официальный визит японского премьер-министра Синдзо Абэ в саудовскую столицу.

Итогом обоих визитов стало подтверждение, как подчеркивалось в саудовско-японском совместном коммюнике по итогам визита С. Абэ в Эр-Рияд, существования «стратегических отношений между Королевством Саудовская Аравия и Японией». Эти отношения базируются на «прочной экономической базе, которая выступает в качестве основы для иных сфер плодотворного сотрудничества между обеими странами». Доля японских инвестиций в саудовскую экономику с 2000г. составила не менее 10 млрд. долл. США. Как подчеркивал С. Абэ во время своего визита в саудовскую столицу, «Япония и Саудовская Аравия — взаимодополняющие величины. Если Саудовская Аравия располагает самыми большими в мире запасами углеводородов, то Япония — развитой технологией, связанной с производством энергии».

По итогам визита С. Абэ в Эр-Рияд стороны достигли соглашения о создании саудовско-японской комиссии, в сферу деятельности которой будет входить изучение возможностей двустороннего инвестирования в экономику каждой из двух стран. Японская сторона проводит в расположенной в саудовской столице штаб-квартире ССАГЗ переговоры с членами этой региональной организации о создании «зоны свободной торговли». Создание этой «зоны», как считают в Саудовской Аравии, приведет к расширению саудовско-япон-

ских контактов в сфере воздушного сообщения, охраны окружающей среды, культуры, научного сотрудничества и обмена студентами.

Естественно, что Япония заинтересована в бесперебойных поставках саудовских углеводородов на свой рынок. В этой связи по инициативе японской стороны 1-3 мая под патронажем саудовского и японского правительств в Эр-Рияде прошла вторая встреча круглого стола министров нефти, энергетики и транспорта азиатских стран, направленная на дальнейшее содействие стабилизации мирового рынка нефти. В рамках этой встречи прошло заседание Совместного саудовско-японского комитета по развитию торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества. Тема его очередного заседания – «Саудовское королевство и Япония – к углублению стратегических отношений между обеими странами». www.iimes.ru, 5.5.2007г.

– Управление инвестициями Саудовской Аравии изучает новые предложения с целью привлечь иностранное инвестирование, включая освобождение от налога на прибыль на 15 лет для инвестиционных проектов.

По словам руководителя управления Амра Абдуллы Аль-Дабагха организация работает над предложениями с несколькими правительственными департаментами. Налоговые льготы после утверждения будут относиться к различным промышленным секторам, включая минеральный, сельскохозяйственный, рыболовство, опреснение, железную дорогу, дорожные и канализационные проекты.

«Мы также оцениваем перспективы включения иностранных компаний, которые работают в менее индустриализированных регионах, в ряд возможных получателей льготных кредитов от Фонда промышленного развития», – сказал он.

Управление инвестициями Саудовской Аравии вместе с МБРР делает полную оценку инвестиционного климата в королевстве, желая оценить усовершенствования, которые были сделаны.

В прошлом месяце было заключено 17 соглашений между управлением и соответствующими правительственными департаментами с целью сделать Саудовскую Аравию более благоприятной для инвесторов и удалить препятствия, с которыми они сталкиваются. Эти соглашения должны стимулировать частный сектор создавать специализированные научные учреждения в сотрудничестве с известными университетами, продвигать промышленные проекты, предлагая освобождение от таможенных пошлин и различные возможности в виде виз для иностранных инвесторов.

Они также упрощают судопроизводство по решению торговых споров, обеспечивают гарантии инвесторам, сказал глава управления. Offshore.SU, 16.8.2005г.

## Сейшельские о-ва

### Инофирма

Хотя Республика Сейшельские о-ва узаконила возможность для иностранного инвестора учреждать предприятия всех известных в современном мире организационно-правовых форм, на практике только классические офшорные компании и трасты доступны иностранцу.

Контроль, регулирование, лицензирование и регистрация офшорных компаний и трастов, а так-

же предприятий, учреждаемых в свободной зоне международной торговли на Сейшельских о-вах, возложены на SIBA (Seychelles International Business Authority). Без преувеличения можно сказать, что SIBA – один из самых оперативных в мире регистраторов офшорных предприятий.

Закон Сейшельских о-ов о международных предпринимательских компаниях (International Business Companies Act) вобрал в себя все лучшее, что было ранее изобретено «мировой офшорной мыслью», а именно:

- возможность регистрации и легализации названия офшорных компаний и уставов на любом языке народов мира (с обязательным переводом на английский или французский язык);
- владение и управление офшорной компанией одним физическим или юридическим лицом;
- допустимость выпуска акций компании на предъявителя, именных и таких классов, видов и долей, как это решат владельцы компании;
- отсутствие требований относительно оплаты какого-либо минимального уставного капитала офшорной компании;
- объявление уставного капитала компании в любой валюте (включая не конвертируемую);
- проведение собраний директоров и акционеров компании в любой стране мира;
- возможность хранить протоколы собраний директоров и акционеров компании, а также финансовые документы где угодно в мире;
- отсутствие ежегодной финансовой и статистической отчетности (единственное, что необходимо, – регистратор компаний должен знать адрес, где хранятся эти документы);
- отсутствие регистра директоров и акционеров офшорной компании (в файле регистратора хранятся только копии уставных документов и свидетельства о регистрации компании);
- рассмотрение любых вопросов легального характера, касающихся офшорных компаний, без проведения открытого заседания;
- удовлетворение требования третьей стороны раскрыть какую-либо информацию о компании возможно только в связи с расследованием дел о незаконном хранении, изготовлении и торговле наркотиками, незаконной торговле оружием и «отмывании» денег;
- возможность одной офшорной компании быть директором, а также владельцем другой офшорной компании;
- допустимость наличия офиса на Сейшельских о-вах и управления делами компании с территории островов;
- возможность для компании открывать банковские счета как на Сейшельских о-вах, так и в любой стране мира, полностью освобождаясь при этом от валютного контроля и имея право вкладывать инвестиции в экономику Сейшельских о-вов, включая владение судном под Сейшельским флагом и рыбную ловлю в прибрежной зоне страны;
- гарантия офшорным компаниям репатриации 100% капитала и прибыли от деятельности за пределами республики;
- отсутствие для офшорных компаний каких-либо налогов;
- отсутствие для офшорных компаний импортных пошлин на машины, оборудование, сырье и полуфабрикаты;

- возможность перемещения компаний из других юрисдикции на острова, а также слияние и консолидация офшорных компаний с другими компаниями;

- фиксирование ежегодных пошлин за продление регистрации (даже если с течением времени государство увеличит пошлины, то для ранее зарегистрированных офшорных компаний они остаются неизменными).

Закон о международных трастах (International Trust Act) привлекаетелен для иностранных учредителей тем, что не накладывает никаких ограничений на международный траст (International Trust), за исключением запрета на приобретение им земли на Сейшельских о-вах. Как минимум один доверительный управляющий траста (Trustee) должен быть лицензированным резидентом Сейшельских о-вов. Как правило, эту функцию выполняет провайдер корпоративных услуг (Corporate Service Provider) на Сейшелах.

Офшорным предприятиям, работающим в международной торговой зоне (International Trade Zone), расположенной на главном острове страны – Маэ (Marie), разрешена следующая деятельность: операции по сборке, доводке и упаковке; производство товаров, обработка и переработка полуфабрикатов; перераспределение и реэкспорт товаров с Сейшельских о-ов.

Предприятия, созданные в международной торговой зоне, не подлежат налогообложению, а стоимость ежегодно продлеваемой лицензии на право ведения бизнеса варьируется от USD 550 до USD 2 000 в зависимости от рода деятельности.

Последнее законодательное нововведение в офшорном секторе Сейшельских о-ов – компания со специальной лицензией – Company Special License. Эти компании могут быть интересны иностранным учредителям, которым надо показывать, что они платят хоть какие-то налоги на прибыль от деятельности, связанной с холдинговой, инвестиционной, маркетинговой и иной активностью. Ставка налога на эти компании равна 1,5% на чистую прибыль.

Офшорная компания может быть ликвидирована из-за неуплаты или несвоевременной уплаты ежегодной пошлины за продление регистрации, которую необходимо платить не позднее дня регистрации компании в каждом календарном году. Если пошлина не оплачена до 31 дек. тек.г. (в течение этого срока последовательно выставляются счета с двумя добавленными штрафами за задержку оплаты), то компанию автоматически вычеркивают из Регистра действующих компаний и публикуют соответствующую информацию в официальной прессе Сейшельских о-ов.

В законе о компаниях четко объяснено, что исключенная из Регистра компания не вправе продолжать хозяйственную деятельность и, в частности, управлять своими банковскими счетами, хотя директора и акционеры такой компании продолжают нести полную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия.

Восстановить офшорную компанию можно не позднее 3 лет со дня изъятия ее из Регистра. Если же ее не восстановили в течение этого срока, то SI-VA автоматически распускает такую компанию. Для ее восстановления необходимо оплатить накопившиеся пошлины и штрафы, но при этом не исключено, что прежнее название компании уже

нельзя будет использовать. Если кто-нибудь зарегистрирует в SI-VA аналогичное название в течение времени, когда компания числилась вычеркнутой, регистратор не имеет права отказать в учреждении нового офшорного предприятия с таким же названием.

Все офшорные компании должны иметь на Сейшельских о-вах лицензированного провайдера корпоративных услуг (зарегистрированного агента) и поддерживать зарегистрированный адрес компании. Все лицензированные агенты обязаны неукоснительно следовать принятым на Сейшелах стандартам «Знай своего клиента», а закон при этом как требует от агентов сохранять конфиденциальность информации о директорах, доверенных лицах и акционерах офшорных компаний, так и устанавливает порядок ее раскрытия.

Любая иная деловая активность на внутреннем рынке Сейшельских о-ов возможна только при наличии соответствующей лицензии (выдается государственным лицензионным управлением – Seychelles Licensing Authority). Компании или отдельные бизнесмены, намеревающиеся начать в стране какой-либо новый вид бизнеса, обязаны заполнить официальную форму и предъявить ее к рассмотрению в лицензионное управление, которое может удовлетворить просьбу о выдаче лицензии или отказать в ней. В последнем случае заявитель вправе обжаловать отказ лицензионного управления в министерстве финансов, которое полномочное принять другое решение.

Как правило, бизнесом здесь занимаются компании с ограниченной ответственностью, процедура организации которых довольно проста. Каждая резидентная компания ежегодно подает балансовый отчет, заверенный местным аудитором, и платит налоги, зависящие от вида предпринимательской деятельности.

Сейшельские о-ва подписали соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Ботсвана, Зимбабве, Индонезия, Кипр, Китай, Малайзия, Оман, Таиланд, ЮАР. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Сент-Винсент и Гренадины

### Инофирма

Законодательство Республики Сент-Винсент и Гренадины (СВГ) позволяет учреждать на островах предприятия разнообразных организационно-правовых форм, но на практике только классические офшорные компании (International Business Companies – IBC) и офшорные трасты могут представлять интерес для потенциального иностранного инвестора. Офшорная компания (IBC) характеризуется следующим образом:

- одно физическое или юридическое лицо вправе владеть и управлять офшорным предприятием;

- название офшорной компании может заканчиваться такими словами, как Limited, Corporation, Incorporated, Societe Anonyme, Sociedad Anonima, Aktiengesellschaft, Anonima, A/S, SA, AG, GmbH, NV, BV или их аббревиатурами;

- в названии не могут быть использованы слова и их аналоги, отражающие деятельность, подпадающую под лицензирование, например Assurance, Bank, Building Society, Chamber of Commerce,

Chartered, Cooperative, Imperial, Insurance, Municipal и Royal;

- отсутствует требование относительно оплаты какого-либо минимального уставного капитала, который может быть выражен в любой валюте;

- разрешена выдача свидетельства о регистрации предприятия, включающего имена директоров;

- компанию можно учредить как на определенный срок, так и без ограничения срока существования;

- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя (таких классов, видов и долей, как это решат владельцы компании);

- компания имеет право организовать собственный офис на СВГ;

- собрания директоров и акционеров могут быть организованы в любой стране, а протоколы этих собраний и финансовые документы разрешено хранить где угодно в мире;

- офшорная компания обязана вести регистр директоров и акционеров, и, хотя документация компании не подлежит общественной проверке, она доступна для проверки акционерами;

- информация о директорах и акционерах не хранится в файле Регистратора офшорных компаний на СВГ;

- ИВС не вправе вести бизнес с резидентами СВГ и инвестировать средства в собственность любого вида, находящуюся на островах, кроме как на содержание своего зарегистрированного офиса. Офшорной компании также не разрешено заниматься банковской или трастовой деятельностью, страхованием или перестрахованием и предоставлять адрес своего зарегистрированного офиса для нужд других компаний. По сути, такая компания имеет право работать только за пределами СВГ;

- офшорному предприятию гарантирована репатриация 100% капитала и прибыли от деятельности за пределами республики;

- компания не подлежит налогообложению на СВГ и освобождена от ежегодной финансовой и статистической отчетности. Такое освобождение от налогов гарантировано на 25 лет соответствующим сертификатом, выдаваемым Регистратором компаний страны.

Если компания не платит ежегодных государственных пошлин за продление своей регистрации, она будет вычеркнута из Регистра действующих компаний СВГ по истечении года с момента последней оплаты пошлины. В законе о компаниях четко объяснено, что исключенная из Регистра компания не вправе продолжать хозяйственную деятельность и, в частности, управлять своими банковскими счетами, хотя директора и акционеры такой компании продолжают нести полную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия.

Такую компанию можно, уплатив положенные пошлины и штрафы, восстановить в Регистре компаний СВГ, но по истечении определенного срока компания вправе быть восстановленной только через местный суд, решение которого может оказать как положительным, так и отрицательным.

Любые иностранные компании могут быть перемещены на СВГ и наоборот — зарегистрированные здесь офшорные компании вправе поменять свой юридический адрес путем должного соблюдения соответствующих формальностей.

В законодательстве СВГ предусмотрена возможность регистрации различных видов трастов, в т.ч. не имеющих конкретных бенефициаров.

Офшорный траст регистрируется в конфиденциальном правительственном регистре СВГ. К характерным особенностям трастов можно отнести тот факт, что трастовый договор, зарегистрированный здесь, не утрачивает силу, если он был официально признан недействительным в соответствии с законами, действующими в юрисдикции постоянного или временного проживания учредителя. Как следствие, например банкротство или неплатежеспособность учредителя не повлекут юридических последствий для траста на СВГ, т.к. судебные иски к нему рассматривают на СВГ лишь в течение 2 лет с момента учреждения. Иск кредитора может быть удовлетворен только в том случае, если ему удастся доказать, что траст был учрежден с заведомо мошеннической целью и само его создание на СВГ привело к неплатежеспособности учредителя. Начиная процессуальное преследование траста в местном суде, истец должен внести залог в размере USD 25 000, который идет на покрытие судебных издержек, если истец проиграет дело.

Республика Сент-Винсент и Гренадины не подписала соглашений об избежании двойного налогообложения ни с одной страной мира, но участвует в некоторых международных договорах по обмену информацией. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— После того как ФАТФ удалила Сент-Винсент и Гренадины из черного списка не сотрудничающих государств и территорий, Карибская юрисдикция засвидетельствовала сильный рост числа регистраций международных компаний.

Согласно данным Международного управления финансовых услуг к концу апр. 2004г. в стране было зарегистрировано 357 новых компаний ИВС, в сравнении с 194 в 2003г.; рост составил 84%.

В 2004г. были выданы лицензии двум взаимным фондам и пяти международным страховым компаниям, и управление сообщило о значительном интересе, который проявляют к этим секторам потенциальные инвесторы.

Еще одним подтверждением того, что международное финансовое сообщество проявляет интерес к Сент-Винсенту, является факт оформления юрисдикцией первой за два года заявки на открытие банка.

В связи с тем, что юрисдикция начала реформы режима борьбы с отмыванием денег, ФАТФ решила в июне 2003г. удалить Сент-Винсент и Гренадины из черного списка.

Государство также готовится открыть специальное агентство для продвижения инвестирования, которое будет известно как National Investment Promotions (NIPI). Подготовительные мероприятия должны начаться 16 авг. Offshore.SU, 6.7.2004г.

— Сент-Винсент и Гренадины намерены открыть специальное агентство, которое будет заниматься продвижением инвестирования и будет известно как National Investment Promotions (NIPI).

Агентство, которое начнет работу 16 авг., появилось из управления по развитию корпораций, которое изначально выполняло функции продвижения инвестирования государства.

Агентство было создано в соответствии с указом правительства в окт. 2003г., когда был представлен

отчет об эффективности управления по развитию корпораций.

Новое агентство будет подотчетно администрации премьер-министра, который будет выступать во время официального открытия NPI. Offshore.SU, 29.6.2004г.

## Сент-Киттс и Невис

### Инофирма

**О**собенность законодательства федерации о-вов Сент-Киттс и Невис (СКН) в том, что предприятия, учреждаемые на о-ве Невис, вправе выбирать, будут ли они подпадать под обычное налогообложение прибыли по ставке, равной 35%, или получают офшорный статус и освобождение от налогообложения. Все предприятия, регистрируемые на о-ве Сент-Киттс, такого выбора не имеют и платят налоги по обычной ставке в 35%.

Хотя в законодательстве федерации разрешено регистрировать предприятия различных организационно-правовых форм, но на практике только классические офшорные компании (International Business Companies – IBC), учреждаемые на о-ве Невис, могут быть интересны потенциальному иностранному инвестору.

Офшорная компания (IBC) характеризуется следующим образом:

- одно физическое или юридическое лицо вправе владеть и управлять компанией;
- в названии не могут быть использованы слова и их аналоги, отражающие деятельность, подпадающую под лицензирование, например: Bank, Chamber of Commerce, Chartered, Insurance;
- отсутствует требование относительно оплаты какого-либо минимального уставного капитала, который может быть выражен в любой валюте;
- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя (таких классов, видов и долей, как это решат владельцы компании);
- компания обязана иметь зарегистрированного агента;
- наличие зарегистрированного адреса для офшорной компании на Невисе не требуется, но офшорная компания вправе иметь здесь свой собственный офис;
- собрания директоров и акционеров компании могут быть организованы в любой стране, а протоколы собраний и финансовые документы разрешается хранить где угодно в мире;
- офшорная компания должна вести регистр директоров и акционеров и, хотя ее документация не подлежит общественной проверке, но она доступна для акционеров предприятия;
- информация о директорах и акционерах не хранится в файле Регистратора офшорных компаний на Невисе;
- IBC не имеет права вести бизнес с резидентами СКН и инвестировать средства в собственность любого вида, находящуюся на СКН, кроме как на содержание своего зарегистрированного офиса. Офшорной компании также не разрешено заниматься банковской или трастовой деятельностью, страхованием или перестрахованием и предоставлять адрес своего зарегистрированного офиса для нужд других компаний. По сути, такая компания должна работать только за пределами СКН;
- офшорной компании, имеющей счет в одном из банков на СКН, гарантирована репатриация 100% капитала и прибыли за пределы страны;

- компания не подлежит налогообложению на СКН и освобождена от ежегодной финансовой и статистической отчетности.

Если компания не платит ежегодных государственных пошлин за продление своей регистрации, она будет удалена из Регистра действующих компаний СКН по истечении года с момента последней оплаты пошлины. В законе о компаниях четко объяснено, что изъятая из Регистра компания не вправе продолжать хозяйственную деятельность и, в частности, управлять своими банковскими счетами, хотя ее директора и акционеры продолжают нести полную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия.

Вычеркнутую компанию можно, уплатив положенные пошлины и штрафы, восстановить в регистре компаний СКН, но по истечении определенного срока это может быть сделано только через местный суд, решение которого может оказаться как положительным, так и отрицательным.

Любые иностранные компании могут быть перемещены на СКН и наоборот – местные офшорные компании имеют право поменять свой юридический адрес путем должного соблюдения соответствующих формальностей.

Федерация Сент-Киттс и Невис подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с Великобританией, Данией, Норвегией, США, Швейцарией и Швецией, но офшорные компании не подпадают под действие этих соглашений. www.corpagent.com, 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Правительство Сент-Киттс и Невиса одобрило программу развития для нового Агентства по продвижению инвестирования, – как заявил офис премьер-министра во вторник.

Согласно заявлению премьер-министра, новое агентство будет направлено на создание конкурентной деловой среды, для увеличения потоков инвестиций и стимулирования создания, формирования и расширения бизнеса – в особенности местного предпринимательства.

Агентство по продвижению инвестиций и его программа, одобренная кабинетом министров стали результатом нескольких месяцев работы при поддержке Агентства международного развития США.

Министр по вопросам информации – сенатор Найджел Карти пояснил, что продвижение инвестиций и маркетинговых стратегий разрабатывалось для привлечения иностранной инвестиционной деятельности, в рамках органа комплексного обслуживания.

«Целью органа комплексного обслуживания является создание единого управления, обеспечивающего широкий ряд услуг для местных и иностранных инвесторов, а также стимулирующего быстрое, беспрепятственное и успешное развитие бизнеса», – заявил министр Карти.

Он прибавил, что агентство по продвижению инвестиций будет контролироваться Советом директоров, в отличие от правительственного департамента.

«Агентство будет управляться главным исполнительным директором, при поддержке менеджеров, возглавляющих два главных подразделения агентства – Проектный отдел (отвечающий за поддержку в развитии бизнеса и оценку стоимости имущества) и Маркетинговый отдел (разработан-

ный для поддержания маркетинговых исследований)», — заявил Карти.

Он также сообщил, что правительство теперь быстро внесет поправки в законодательство, которые необходимы для учреждения Агентства по продвижению инвестиций.

«Особенно регуляторный процесс будет воздействовать на развитие бизнеса, и количество процедур, необходимых для учреждения предприятия будет снижено, что приведет Сент-Китс и Невис в соответствие со стандартами Всемирного Банка по ведению бизнеса», — заявил министр информации.

Вскоре ожидается подписание меморандума о взаимопонимании, в котором будут освещаться обязательства правительства и Агентства международного развития США по данному вопросу. Offshore.SU, 5.10.2007г.

— Страны участницы Восточно-Карибского валютного союза могут рассчитывать на стабильный экономический рост до конца этого года и в 2007г., — заявил Центральный банк Восточно-Карибского региона (Eastern Caribbean Central Bank).

Приток прямых иностранных инвестиций, связанных со строительными операциями в сфере туризма, является главным источником устойчивого роста депозитов, сообщают официальные сводки институций Сент-Китса, вслед за 57 собранием валютного совета.

Инвестиции способствовали исключительному росту в 11,3% совокупной денежной массы, включая государственные и частные валютные депозиты.

Валютный совет сказал, что более выгодные условия кредитования коммерческих банков, наравне с увеличением объемов строительства при подготовке к Кубку мира по крикету 2007г. и других связанных с туризмом операций, привели к 16,4% росту внутреннего кредита.

«Принимая во внимание состояние валютного рынка и условия кредитования, можно отметить, что ожидаемый рост спроса на кредиты как в частном, так и в государственном секторе остается довольно высоким, хотя и намечается небольшое падение спроса на проекты, связанные с приближающейся к завершению подготовкой к Кубку мира по крикету. Совет заметил, что ликвидность рынка останется на высоком уровне и по всем прогнозам останется достаточной для удовлетворения потребности в кредитовании, необходимом для поддержания темпов роста», — сообщают официальные источники.

Совет отметил, что состояние валютного рынка и условия кредитования благоприятствовали экономическому росту и позволили сохранить устойчивость валютного курса, таким образом минимальная процентная ставка сберегательных вкладов Центрального банка осталась 3%, а ставка дисконта 6,5%.

Совет также рекомендовал странам участницам предпринять шаги по достижению единого финансового законодательства в Восточно-Карибском валютном союзе, установив для этого рамки консультативного совета для основных заинтересованных сторон.

В Совет Центрального банка Восточно-Карибского региона входят: министры финансов Англии, Антигуа и Барбуды, О-ва Доминика, Гренады, Монтсerrата, Сент-Китс и Невиса, Сент-Люсии и Сент-Винсента и Гренадин. Offshore.SU, 9.11.2006г.

## Сербия

### Инофирма

Сербия стремится к всесторонней либерализации экономики и созданию максимально выгодных условий для потенциальных иностранных инвесторов, которые вправе без каких-либо ограничений владеть и управлять местными предприятиями (за исключением банков, страховых компаний, телерадиовещательных корпораций и предприятий, производящих и торгующих оружием, где участие иностранцев ограничено).

Организационно-правовыми формами предприятий, которые иностранцы чаще всего выбирают для учреждения своего бизнеса в Сербии, являются: партнерство; закрытая компания с ограниченной ответственностью; открытое акционерное общество.

В Сербии существуют два вида партнерств — генеральное с неограниченной ответственностью и партнерство с ограниченной ответственностью своих членов.

Партнерство с неограниченной ответственностью (o.d.) учреждают минимум два физических или юридических лица любой резидентности без необходимости оплаты какого-либо капитала. Все партнеры равноправны и несут неограниченную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия.

Партнеры не свободны в передаче своих прав третьим лицам, не имея соответствующего решения общего собрания. Управляют предприятием сами генеральные партнеры в соответствии с Учредительным договором.

Партнерство с ограниченной ответственностью (k.d.) учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами (одно из которых обязано быть генеральным партнером) любой резидентности без необходимости оплаты какого-либо капитала.

Генеральные партнеры равноправны и несут неограниченную равноправную ответственность по долгам и обязательствам предприятия. Остальные партнеры несут ответственность только в пределах своей доли. Партнеры не свободны в передаче своих прав третьим лицам, не имея соответствующего решения общего собрания.

Управляют предприятием сами генеральные партнеры в соответствии с Учредительным договором. Если остальные партнеры участвуют в управлении партнерством, то они теряют статус ограниченной ответственности и несут неограниченную ответственность наряду с генеральными партнерами.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью (d.o.o.) может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом любой резидентное™. Минимальный взнос каждого участника в капитал предприятия составляет 10.

Весь капитал (минимум 500 евро) полностью оплачивается на момент регистрации компании. Часть капитала может быть внесена нематериальными активами, например патентами, технической документацией, оборудованием и т.п. Максимальное число членов компании — 50.

В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые не могут предлагаться к открытой продаже и свободно передаваться

третьим лицам без получения одобрения собрания всех участников предприятия.

Управлять компанией может один директор – резидент или нерезидент Сербии. Директор, исполнять обязанности которого может как физическое, так и юридическое лицо, обладает полным объемом полномочий для решения любых вопросов, относящихся к работе компании, и несет ответственность за любое нарушение положений уставных документов и норм действующего законодательства. Назначение и увольнение директоров относится к компетенции собрания членов компании.

Открытое акционерное общество с ограниченной ответственностью (a.d.) может быть учреждено одним физическим или юридическим лицом (резидентом или нерезидентом Сербии) с минимальным уставным капиталом в 25 000 евро.

Весь объявленный при учреждении уставный капитал общества должен быть подписан акционерами, а не менее половины суммы капитала оплачивается на момент учреждения. Вторые 50% могут быть оплачены в течение 2 лет со дня регистрации. Максимальное число членов общества не ограничено.

В корпорации разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя. Акции могут предлагаться к открытой продаже, свободно передаваться третьим лицам, а также регистрироваться на фондовой бирже (проспект эмиссии таких акций обязан быть зарегистрирован в комиссии по ценным бумагам Сербии).

Управляет обществом Совет директоров, который избирают на общем собрании акционеров только из физических лиц. Число его членов (минимум – 3, максимум – 15) оговорено в Уставе или решением общего собрания акционеров. Директор не обязан быть акционером, если иное не предусмотрено Уставом. Иностранцы вправе быть директорами.

Общество, акции которого котируются на бирже, обязано избрать наблюдательный Совет в составе как минимум 3 членов. Права и обязанности наблюдательного Совета определены Уставом общества.

Каждое сербское предприятие обязано назначить аудитора для подготовки и сдачи периодической отчетности. В целом сербские предприятия не обязаны получать лицензию на бизнес, за исключением таких видов деятельности, как банковская, страховая, фондовая, лизинговая, медицинская и иных, за которыми государство устанавливает специальный надзор.

Стандартная ставка налогообложения прибыли (независимо от места ее извлечения) компаний в Сербии – самая низкая в Европе и составляет 10%. Налог на прирост капитала взимают по ставке, равной 20%.

Проценты, дивиденды, роялти, доходы от лизинга, продажи недвижимости и иные аналогичные выплаты подлежат в Сербии (если только не применяется соглашение об избежании двойного налогообложения) удержанию налога у источника по ставке в 20%.

Налог на заработную плату также подлежит удержанию у источника выплаты по ставке в 14%.

Сербия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Албания, Армения, Беларусь, Бель-

гия, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Греция, Грузия, Дания, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Кипр, Китай, Корея, Ливан, Люксембург, Македония, Мальта, Марокко, Молдова, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сингапур, Сирия, Словакия, Таиланд, Турция, Украина, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Югославия, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– По заявлению зампреда правительства – министра экономики и регионального развития Сербии М.Динкича в Сербии недостаточное количество прямых иностранных инвестиций, в сравнении с Румынией, Болгарией, Венгрией и Чехией. По его заявлению общий размер инвестиций с 2000г. до середины 2008г. составил 17 млрд.долл., из которых наибольшее количество инвестиций в банковском секторе – 5 млрд.долл. На первом месте среди крупнейших инвесторов находится Австрия с 2,5 млрд.долл. Затем идут: Греция – 2 млрд.долл.; Германия – 1,6 млрд.долл. и Норвегия – 1,5 млрд.долл.

По заявлению советника посланника посольства Голландии в Сербии Т.Хекстра североевропейское государство за 2000–08гг. инвестировало в республику 50 млн. евро. Более 50% из указанной суммы было направлено на реализацию программ поддержки промышленности, малого и среднего бизнеса, а также на создание совместных предприятий.

Выступая перед участниками Парижской конференции, посвященной вопросам инвестиционного сотрудничества между двумя странами, министр экологии и общего планирования Сербии О.Дулич заявил, что большое количество французских компаний заинтересовано в инвестировании в Сербию. В первую очередь французских бизнесменов интересуют вложения в инфраструктуру, системы вторичной переработки и проекты новых источников энергии. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 28.11.2008г.

– 21 июля 2008г. Агентство по приватизации Сербии объявило, что 29 авг. 2008г. на продажу будет предложено имущество фабрики фитохимикалий и автокосметики и фабрики арматуры Бор, которые являются частями металлургического комбината по переработке меди Бор. Начальная цена продажи оборудования фабрики фитохимикалий и автокосметики – 9 843 долл. Начальная цена продажи оборудования фабрики арматуры Бор – 1 млн.долл. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 27.7.2008г.

– Агентство по приватизации Сербии совместно с ООО РТБ Бор Групп, ООО Группа Рудники меди Бор, ООО Рудники меди Майданпек, ООО Плавильный цех и рафинирование меди, объявило приеме заявок от крупнейших производителей и переработчиков меди на участие в конкурсе стратегического партнерства, связанного с приватизацией имущества. Письма о заинтересованности должны быть представлены не позднее 30 сент. 2008г.

Агентство по приватизации Сербии объявило о проведении международного тендера по продаже 100% капитала Фонда развития предприятия Республики Сербии и 70% общественного капитала

Холдинга по производству гидравлического и пневматического оборудования АО «Первая Пятилетка», г. Трстеник, Сербия и входящих в него 13 предприятий более узкой специализации. Заявки на приобретение тендерной документации, которая будет доступна начиная с 28 июня 2008г., должны быть направлены не позднее 15 окт. 2008г.

Агентство по приватизации Сербии объявило о начале предварительного этапа проведения тендера по продаже 86,5% акций Завода по производству автомобилей Прибой (FAP) и его реструктуризации. По сообщению Агентства, продажа корпорации FAP запланирована на последний квартал 2008г., заинтересованным инвесторам предложено от 1 авг. до 30 сент. ознакомиться с документацией предприятия и провести переговоры с его руководством. Срок заявок на ознакомление с документацией истек 15 сент. 2008г. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 27.7.2008г.

— По сообщению министерства экономики и регионального развития Сербии, общий объем иностранных инвестиций в 2000-07гг. составил 13,5 млрд.долл. Вместе с тем министр экономики и регионального развития М. Динкич заявил, что ежегодная потребность республики в иностранных инвестициях составляет от 3 до 5 млрд.долл. Это позволит обеспечить рост экономики на 6-7%. Лидирующие позиции, по данным министерства, в сфере иностранных инвестиций занимают Австрия (2 млрд.долл.), Германия и Греция (1,6 млрд.долл.). [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 13.3.2008г.

— Общий уровень иностранных инвестиций в Сербию составил в 2000-07гг. 13,5 млрд.долл. При этом абсолютное большинство инвестиций идет в республику из ЕС, и незначительные объемы — из РФ и США.

Согласно данным министерства экономики и регионального развития Сербии, для того, чтобы Сербия и далее могла осуществлять достигнутые ей высокие темпы экономического роста в 6-8% в год, стране необходимы иностранные инвестиции в 3-5 млрд.долл. в год.

«Первая страна по объему вложений в списке иностранных инвесторов — Австрия с 2 млрд.долл., затем Германия и Греция с 1,6 млрд.долл., а после них идут Норвегия, США, Словения, Италия, Франция, Великобритания и другие», — сообщил министр экономики Младжан Динкич, передает «Танюг».

Страны ЕС вложили в экономику Сербии 9,3 млрд.долл., т.е. 85% от общего притока иностранных инвестиций. Вложения из США составляют 153 млн.долл. или 1,2% иностранных инвестиций. РФ вложила в Сербию 300 млн.долл., большая часть из которых приходится на покупку «Лукойл» сети АЗС «Беопетрол». ИА Regnum, 1.3.2008г.

— Министерство экономики и регионального развития Республики Сербии в ближайшее время объявит конкурс на квоты по подъемным кредитам для малых и средних предприятий. Средства обеспечиваются бюджетом республики на текущий год и составляют 2,2 млрд. динар. Министерством ожидается большая заинтересованность тех, кто впервые планирует начать свой бизнес. В прошлом году только на подъемные кредиты правительство выделяло 1 млрд. динар, а реализация проходила через фонд по развитию и национальную службу по трудоустройству. Малые и средние предприятия

в экономике республики составляют две трети и осуществляют шестьдесят процентов брутто государственного производства. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 28.2.2008г.

## Сингапур

### Инофирма

Законотворчество Сингапура дает возможность зарегистрировать предприятия разнообразных организационно-правовых форм, но для иностранного инвестора практический интерес представляет прежде всего Private Limited Company — закрытая компания с ограниченной ответственностью, которую учреждают минимум два физических или юридических лица (резиденты или нерезиденты Сингапура), характеризуется она так:

- максимальное число акционеров — 50;
- оплата капитала при учреждении компании не требуется;
- разрешен выпуск только именных акций, которые не могут свободно передаваться третьим лицам, если это не одобрено собранием акционеров;
- управляют компанией как минимум два директора, один из которых должен быть резидентом Сингапура;
- реестр директоров сингапурских компаний открыт для публичного доступа;
- только физические лица вправе быть директорами компаний;
- каждый директор компании может занимать свой пост не более чем Злет подряд, но может вправду быть назначенным вновь по прошествии года с момента своего увольнения;
- компания обязана иметь секретаря (физическое или юридическое лицо) — резидента Сингапура;
- если регистратор компаний зафиксировал три или более нарушения директором или секретарем при подготовке или хранении отчетов и иных документов, то такое лицо будет дисквалифицировано и лишено права каким-либо образом участвовать в управлении компанией;
- разрешается хранить протоколы собраний и финансовые отчеты компании за пределами Сингапура при условии, что копии всех этих документов будут находиться в зарегистрированном офисе компании;
- компания обязана назначить аудитора и подавать ежегодную финансовую и статистическую отчетность.

Сингапур не является безналоговой юрисдикцией, но строго следует территориальному принципу налогообложения таким образом, что доход из иностранных источников любого зарегистрированного здесь предприятия полностью освобождается от подоходного налога и прочих налогов.

Компанию считают резидентной, если управление и контроль над ее деятельностью осуществляются с территории Сингапура. Т.к. все сингапурские компании обязаны иметь местного директора, то для приобретения безналогового статуса нерезидента в компании должны быть еще как минимум два директора-иностранца.

На практике, если банковский счет компании открыт за пределами Сингапура и там же получают весь ее доход, то налог с него не взимают в

Сингапуре до тех пор, пока доход компании не будет фактически переведен в Сингапур.

Ставка корпоративного налога на прибыль из местных источников (а также на прибыль, перечисленную на счет компании в сингапурском банке) доходит до 30%.

Сингапурские компании освобождены от уплаты налога на выплачиваемые дивиденды.

Налог у источника на оплату использования авторских прав, а также на выплату комиссионных и процентов составляет в Сингапуре 15%.

Налог у источника на зарплату директорам, оплату посреднических, консультационных или маркетинговых услуг составляет здесь 22%.

Сингапур подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Бангладеш, Бахрейн, Бельгия, Бирма, Болгария, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Дания, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Кипр, Китай, Кувейт, Латвия, Литва, Люксембург, Маврикий, Малайзия, Мексика, Монголия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Папуа Новая Гвинея, Польша, Португалия, Румыния, Таиланд, Тайвань, Турция, Филиппины, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Япония [www.cograpent.com](http://www.cograpent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Сингапурская финансовая компания Wittenham Investment Management основала фонд для инвестиций в рынки бывших советских республик, а также развивающихся стран Африки и Ближнего Востока.

Новый фонд под названием MENA Plus начнет работать с венчурного капитала в 300 млн.долл., заявил Питер Дуглас, советник при фонде и основатель консалтинговой фирмы GFIA.

«На развивающихся рынках Европы, Ближнего Востока и Африки мы обнаружили множество опытных менеджеров, создающих портфели с очень привлекательным соотношением рисков и доходности», – говорится в заявлении Дугласа.

Высокие цены на нефть и прочие виды сырья подстегнули развитие экономики ближневосточных и африканских стран, что подвигло фонд-менеджеров – например, Franklin Templeton и Pictet – вкладывать деньги в так называемые «фронтирные» рынки.

В прошлом году компания MSCI Barra, являющаяся подразделением американского инвестбанка Morgan Stanley, ввела новый индекс MSCI Frontier Markets, охватывающий 19 стран в Центральной и Восточной Европе, Азии и Африке. Reuters, 1.7.2008г.

– Китайская программа помощи в получении образования детям из нуждающихся семей «Надежда» накануне получила от Китайской компании по обслуживанию проектов добычи морских нефтяных ресурсов 8 млн. юаней (более 1,1 млн.долл. США) в качестве пожертвований. Эти средства будут направлены на строительство новых школ в провинциях Юньнань и Хайнань.

Президент этой компании Юань Гуаньюй сказал, что их компания – государственно-одинговая и принадлежит Китайской генеральной компании по эксплуатации морских нефтяных ресурсов, участие в благотворительной деятельности она рассматривает как способ выразить признательность обществу и свою обязанность.

По статистике фонда, с начала реализации программы «Надежда» в 1989г. в его адрес поступило свыше 3,5 млрд. юаней (483 млн.долл. США) пожертвований, включая средства из-за рубежа, благодаря чему построены 13 000 начальных школ «Надежда», образованием были охвачены 3,04 млн. детей из нуждающихся семей. Синьхуа, 22.11.2007г.

– Результаты ежегодного анализа конкурентоспособности, проведенного аудиторской компанией KPMG, свидетельствуют, что из девяти промышленных стран Сингапур – самое конкурентоспособное (с точки зрения уровня затрат) место для ведения бизнеса.

Исследование под названием «Конкурентоспособные альтернативы», проводимое раз в два года компанией KPMG, рассматривает 27 ключевых компонентов, включая рынок труда, налогообложение, инфраструктуру, с точки зрения ведения бизнеса в промышленных странах.

Коэффициент затрат Сингапура, который раньше не рассматривался в рамках этого исследования, составляет 77,7, что более, чем на 20% превышает показатель США.

Канада с коэффициентом затрат 94,5 заняла второе место в рейтинге, сохранив свой статус самой дешевой для ведения бизнеса страны большой семерки.

Далее в рейтинге идут Франция (95,6), Нидерланды (95,7), Италия (97,8), Великобритания (98,1), США (100), Япония (106,9) и Германия (107,4).

Результаты исследования свидетельствуют, что затраты на оплату труда, как правило, составляют большую часть изменяющихся в зависимости от места ведения бизнеса затрат. Это касается компаний, занимающихся как производственной, так и непроизводственной деятельностью.

Операционные расходы – второй по значимости фактор, влияющий на изменение уровня затрат в зависимости от места ведения бизнеса. Для производственной деятельности они составляют от 10% до 22% общего объема затрат, для непроизводственной – от 4% до 13%.

Налоги – еще один важный фактор. Они составляют от 3% до 13% зависящих от места ведения бизнеса затрат.

Исследование 2006г. включает также сравнительный анализ 128 городов девяти рассматриваемых стран, анализ стоимости (с учетом затрат на уплату налогов) организации и ведения 17 различных видов бизнеса, планы по уровню затрат на десятилетний срок.

Сингапур признан самым низкочрезмерным из городов, население которых превышает 2 млн. Монреаль – самый дешевый для ведения бизнеса крупный город в странах большой семерки, за ним следуют Атланта, Торонто, Тампа и Амстердам.

Самый дорогой для ведения бизнеса город – Нью-Йорк, за ним следуют Франкфурт, Лондон и Саносе. Из всех средних и небольших городов, рассмотренных в рамках исследования, самый дешевый город – Шербрук (Канада), а в Европе – Монпелье (Франция).

Комментируя стоимостную конкурентоспособность городов, представитель KPMG Марк Макдональд, заметил что: «Часто выбор стоит между большими городами с их развитым рынком труда и лучшей инфраструктурой и меньшими городами,

для которых характерны более низкие затраты на оплату труда и операционные расходы».

Проведенный KPMG анализ основан на данных об уровне затрат в период с июля 2005г. по янв. 2006г. и ставках налогов в янв. 2006г. Offshore.SU, 29.3.2006г.

— Важные вопросы трансфертного ценообразования и действие международных операций на деятельность предприятия в Азиатско-тихоокеанском регионе будут обсуждаться на саммите в Сингапуре, который состоится в следующем месяце.

Двухдневный саммит, организованный компанией Avail Corp, под названием «Международные операции в Азиатско-тихоокеанском регионе» пройдет 15-16 авг. в отеле Grand Copthorne Waterfront, на нем будут выступать ведущие консультанты и налоговые эксперты.

В глобальной экономике многие организации имеют тенденцию создавать региональные и глобальные центры. Рост международных операций — это результат более частого использования внешних подрядчиков, создания центров с различными услугами, попыток упорядочить цепь поставок и централизовать второстепенные функции.

Однако в связи с этим правительства действуют агрессивно с целью защитить свои налоговые базы и избежать уклонения от уплаты налогов.

Саммит ознакомится с самыми последними изменениями в области регулирования в регионе, при этом особое внимание уделит Китаю и Малайзии, а также самым новым инструментам и способам стратегического подхода к налоговому планированию и управлению трансфертным ценообразованием на предприятии.

Саммит организован в качестве конференции в первый день и ряда семинаров во второй. На нем будут выступать Oracle Corporation Malaysia, Steven Shell Treasury Centre East, University Utara Malaysia, Deloitte & Touche, KPMG, Ernst & Young, Grant Thornton и Loyens & Loeff. Offshore.SU, 14.7.2005г.

— Законодатели Сингапура советуют правительству сократить налог для местных корпоративных инвесторов, которые хотят инвестировать в инвестиционные трасты недвижимого имущества, с целью обеспечить им равные условия с иностранными коллегами.

Выступая с проектом бюджета на 2005г., премьер-министр и министр финансов Ли Сень Лоон сообщил, что иностранные инвесторы-учреждения будут больше инвестировать в рынок недвижимости Сингапура благодаря снижению подоходного налога на прибыль инвестиционных трастов недвижимого имущества с 20% до 10% сроком на пять лет.

Кроме того, чтобы стимулировать регистрацию инвестиционных трастов недвижимого имущества на бирже, правительство хочет отменить гербовый сбор на инструменты передачи сингапурской собственности в трасты, которые намерены зарегистрироваться или уже зарегистрировались на Сингапурской бирже сроком на пять лет.

Однако некоторые члены парламента назвали налоговую льготу для иностранцев несправедливой по отношению к местным инвесторам, которые по-прежнему будут платить 20% подоходный налог на прибыль от трастов недвижимого имущества. В результате этого некоторые законодатели посоветовали правительству сократить налог до того же уровня, что и для иностранных инвесторов. Offshore.SU, 3.3.2005г.

## Сирия

### Инофирма

Сирия не следует континентальной или англосаксонской (общей) системе права, а определения и понятия в сирийском законодательстве сложно поддаются прямому переводу. Например, термин «компания» часто используется для обозначения как компании, так и партнерства, а термин «партнер» обозначает как партнера в партнерстве, так и акционера в компании.

В соответствии с торговым правом Сирии деловая активность с участием иностранного капитала может осуществляться в этой стране предприятиями таких организационно-правовых форм, как: открытая компания с ограниченной ответственностью; закрытая компания с ограниченной ответственностью; партнерство; совместное предприятие; филиал иностранной компании.

Открытая компания с ограниченной ответственностью учреждается в Сирии двумя или более физическими или юридическими лицами и характеризуется она таким образом:

- минимальный уставный капитал — SYP 50 000 (USD 1 равен 52 сирийских фунта);
- максимальное число акционеров, большинство которых обязано быть гражданами Сирии, не ограничено;
- компания может предлагать свои акции для открытой подписки, а акционеры имеют право передавать свои акции третьим лицам без согласия остальных акционеров;
- управляет компанией Совет директоров, большинство в котором должно быть представлено гражданами Сирии. Совет обладает всем объемом полномочий для решения любых вопросов, относящихся к работе компании;
- минимум 2 члена Совета директоров должны представлять интересы служащих компании;
- директора несут личную ответственность за любое нарушение положений уставных документов и норм действующего законодательства;
- Совет директоров обязан ежемесячно проводить собрания на территории Сирии. Голосование по доверенности или в ином виде без личного присутствия директора не разрешается;
- общее собрание акционеров должно проводиться в Сирии не реже 1 раза в год;
- компания должна ежегодно резервировать не менее 10% своей чистой прибыли, пока объем такого резерва не составит 50% акционерного капитала компании (однако ежегодный резерв не может превышать 25% ее чистой прибыли);
- компания вправе осуществлять любую разрешенную деятельность, но банкам, фондам и страховым компаниям надлежит получить соответствующие лицензии.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью учреждается в Сирии двумя или более физическими или юридическими лицами с минимальным уставным капиталом в размере SP 25 000.

Большинство акционеров компании могут быть иностранными гражданами.

Компания не вправе предлагать свои акции для открытой подписки, а акционерам нельзя передавать свои акции третьим лицам без получения согласия остальных акционеров.

Управлять компанией может один директор, но большинство директоров должны быть гражданами Сирии. Директор обладает полным объемом полномочий для решения любых вопросов, относящихся к работе компании, и несет личную ответственность за любое нарушение положений уставных документов и норм действующего законодательства.

Закрытая компания не должна осуществлять банковскую, фондовую и страховую деятельность.

Иностранные физические и юридические лица могут учреждать в Сирии партнерства как с ограниченной, так и с неограниченной ответственностью и владеть до 100% капитала предприятия. Для учреждения партнерства не требуется оплата какого-либо капитала.

Название предприятия должно включать имя (название) хотя бы одного генерального партнера.

Партнеры не вправе передавать свои права в предприятии третьим лицам, не имея на это единодушного согласия остальных партнеров.

Управляют предприятием генеральные партнеры с неограниченной ответственностью.

Филиал иностранной компании учреждают путем регистрации в управлении иностранных компаний при министерстве экономики и внешней торговли Сирии, а информацию о факте создания филиала публикуют в официальной газете страны.

К финансированию филиала не предъявляется специальных требований, однако перевод средств из филиала за рубеж запрещен, если не получено предварительное разрешение министерства экономики. Главой филиала обязан быть резидент Сирии.

Для репатриации иностранных инвестиций за пределы страны необходимо разрешение Центрального банка Сирии, который осуществляет валютный контроль в стране, и лишь 50% прибыли от иностранных вложений могут быть вывезены за границу. При выезде из страны нерезидентам разрешается вывозить только тот объем иностранной валюты, который декларировался ими при въезде.

Налогом на прибыль от предпринимательской деятельности в Сирии облагают чистую прибыль, получаемую от профессиональной, промышленной и торговой деятельности, а также любую иную чистую прибыль, которая не является заработной платой или прибылью от сделок с движимым и недвижимым имуществом.

Налог взимают по прогрессивной ставке от 10 до 45% в зависимости от объема налогооблагаемой прибыли. Открытые и закрытые компании с ограниченной ответственностью облагаются в Сирии налогом в 32 и 42% соответственно.

Дивиденды не подлежат удержанию налога у источника, если такие дивиденды выплачиваются из прибыли, с которой уже был выплачен налог на прибыль от предпринимательской деятельности.

Налог на прибыль от сделок с движимым имуществом взимают по единой ставке, которая составляет для резидентов Сирии 7,5%, а для нерезидентов – 15%.

Прибыль от сделок с недвижимым имуществом подлежит налогообложению в размере от 17 до 60%. При этом регистрационная пошлина равна 10% от стоимости имущества.

Сирия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с Кипром, Чехословакией, Индией, Румынией, а также со стран-членами Совета Арабского экономического союза. [www.copragent.com](http://www.copragent.com), 15.2.2008г.

## Словакия

### Иноинвестиции

Словакия последовательно реализует инвестиционную политику, направленную на, улучшение структуры экономики и повышение уровня занятости населения. В связи со вступлением в ЕС Словакия отказалась от прямой поддержки иностранных инвестиций и значительно сократила финансирование создания промышленных парков, ограничиваясь поддержкой оформления прав собственности на земельные участки и создания инфраструктуры.

Для привлечения инвесторов в Словакии организовано 11 промышленных парков, включающих необходимые технические и логистические элементы инфраструктуры и готовых к приходу инвесторов. 23 промышленных парка находятся в стадии проектирования или организации. Общая территория, занятая парками, составляет более 600 га. Имеется 25 локальных участков, занимающих более 2500 га, которые также отвечают требованиям инвесторов.

Действия госорганов в области развития и поддержки инвестиций заключаются прежде всего в предоставлении инвестиционных льгот; пропаганде преимуществ инвестирования в Словацкой Республике, организации семинаров, выставок, конференций, других публичных акции, направленных на развитие инвестиций, а также консультаций для словацких и зарубежных инвесторов.

В Словакии существует возможность получения для инвесторов налоговых каникул на период до 10 лет и специальных субсидий для создания рабочих мест и обучения персонала.

Основными условиями для их получения являются:

- создание нового предприятия, расширение или модернизация предприятия для производства товаров или предоставления услуг; осуществление инвестиций в основные фонды на сумму не менее 400 млн. СК, из которых не менее 200 млн. СК должны быть собственные средства; для районов с уровнем безработицы, превышающим 10%, данные суммы соответственно составляют 200 млн. СК и 100 млн. СК;

- инвестиции должны быть осуществлены в течение трех лет после принятия окончательного решения по одобрению инвестиционного плана; не менее 80% продаж компании должны образовывать виды деятельности, предусмотренные в инвестиционном плане; должно быть получено одобрение правительства СР.

Для расчета максимального размера государственной помощи для крупных инвестиций, под которыми, в соответствии с Директивой Европейской комиссией о регулировании региональной помощи, понимаются инвестиции, превышающие 50 млн. евро, применяется следующая формула.

Лимит предоставления помощи для крупных инвестиций

Помощь, предоставляемая государством R% от (50 млнEURO+0,5 В+0,34 С)

R – максимальный лимит по регионам (для Братиславского края – 20%, для остальных регионов Словацкой Республики – 50%); В – сумма понесенных расходов, превышающая 50 млн. евро, но меньше 100 млн. евро; С – сумма понесенных расходов, превышающая 100 млн. евро.

Правилами предоставления государственной помощи предусмотрено, что ее размер может быть

снижен в случае, если не были достигнуты установленные параметры проекта. При подаче заявления на регистрацию инвестиционного проекта для получения льгот иностранный инвестор должен представить следующие документы.

Бизнес план, в котором содержится полная и детализированная информация о планируемой инвестиции в соответствии с §3 закона №565/2001 о предоставлении инвестиционных стимулов, в т.ч. данные о планируемой доле экспортных поставок, найме местного персонала, размер налоговых отчислений. Необходимые цифровые данные оформляются в виде двух приложений по форме, устанавливаемой министерством экономики Словацкой Республики (одно приложение содержит данные о заявителе, другое — расчет финансовых, экономических, экологических факторов, а также влияние на уровень занятости).

Новые изменения порядка предоставления инвестиционных стимулов вступили в силу с янв. 2008г. Порядок определяет минимальную сумму инвестиций в промышленность, необходимую для подачи заявки на дотацию: теперь она составит 800 млн. СК для регионов, где безработица на уровне или ниже средней по Словакии.

В регионах с более высоким уровнем безработицы будет оказываться государственная помощь при инвестировании 400 млн. СК, а там, где безработица выше средней на половину, дотации будут выделяться и тем компаниям, которые планируют инвестировать 200 млн. СК.

Для инвестиций в области туризма минимальная сумма определена в 500 млн. СК для областей, где уровень безработицы ниже среднего в СР. Поддержка инвестиций может выражаться в виде прямой дотации (на создание новых рабочих мест или строительство туристических центров), в виде налоговых льгот или в виде замены земельного участка через Земельный фонд.

В регионах, где безработица выше среднего по стране, дотацию смогут получить проекты на 250 млн. СК и выше, а в регионах с уровнем безработицы не менее чем на 50% выше средней по Словакии, дотация будет предоставляться начиная с суммы инвестиционного проекта в 100 млн. СК. При этом малые предприятия будут иметь возможность самостоятельно просить поддержки из фондов ЕС.

Для получения субсидии инвестор должен выполнить ряд условий: подготовить проект строительства или расширения туристического центра, используемого на протяжении всего года; новая техника должна составлять не менее 40% стоимости всего имущества; не менее 50% от предполагаемой инвестиции должно быть покрыто из собственных средств; вся деятельность, включая строительство и оборудование, должна удовлетворять условиям охраны окружающей среды; 80% дохода должно быть получено от деятельности, объявленной и инвестиционным проектом.

Изменения в законе позволяют сэкономить более 7 млрд.СК государственных средств и будут способствовать развитию отсталых регионов.

По данным Словацкого агентства развития инвестиций и торговли (Сарио), за три квартала 2007г. приток прямых иностранных инвестиций в словацкую экономику составил 1,062 млрд. евро. В янв.-сент. 2007г. Сарио принимало участие в реализации 48 инвестиционных проектов. По сравнению с 2006г., когда было реализовано 65 проектов

на 607 млн. евро, в 2007г. произошло двукратное увеличение объема инвестиций.

В разработке находится еще 184 инвестиционных проекта общим объемом 3,5 млрд. евро. Наибольшее количество проектов поступило из Великобритании и США, далее следуют Германия, Италия и Южная Корея. В отраслевом разрезе основная часть инвестиционных проектов относится к машиностроению, автомобильной, электротехнической и химической промышленности.

Инвестиции Сарио в 2002-07гг.

Год	млн. евро	млн. СК	Кол-во рабочих мест	Кол-во проектов
2002	310,6	12424	6100	25
2003	1 163,7	46 548	9 099	22
2004	1 677,7	67 108	15 515	46
2005	692,4	26 310	9 463	48
2006	607	20 638	14 547	65
2007*	1 062	36002	12631	48

\* данные за три квартала 2007г.

Источник — Сарио.

Министерство экономики СР проводит политику поддержки, инвестиций, которые направляются в отстающие регионы, нацелены на повышение эффективности экономики и вкладываются в производства, дающие наивысшую добавленную стоимость, в виде налоговых льгот, перевода прав на земельные участки по льготной цене и др.

Компании, реализовавшие инвестиционные проекты в Словакии в 2007г.: Topcom (Бельгия); Hijos De Juan Garay (Испания); Plastics Alt Camp (Испания); Hi-Tech Mouldings (Великобритания); КОС Кебар (Германия); Koramic Industries (Бельгия); Swiss Re Management (Люксембург); Stiebel Eltron Anlagetechnik, (Германия); Paul Craemer (Германия); Doppelmayr Seilbahnen (Австрия); De Miclin (Италия / Словакия); Laminated Tubes Italia (Италия); Samsung Electronics (Корея / Словакия); Sony Slovakia (Япония / Словакия); Sa Line / O.H.Schmidt (Корея / Германия); Trelleborg Aktienbolag (Швеция); Blika Jern Metal Tradvarenfabrik (Дания); Haesaerts Intermodal (Бельгия); Lindenmaier (Германия); J.L. French (США); Kossler GmbH (Австрия); Peikko Finland Oy (Финляндия); FLP - Oxucentre (Франция); Plastico (Чехия); Knauf Insulation (Австрия); ZF Fridrichshafen (Германия); Yazaki Wiring Technologies (Япония); BSH Bosch and Siemens (Германия); Manitowoc (Франция); Grupo Amaya Telleria (Испания); Johnson Controls (США; Hansol (Корея); Fine DNC (Корея); Shinwha Intertek (Корея); Samjin LND (Корея); Ryoka Sangyo, Ryoka Kogyo, Nichiden Kogyo, Global Sun Trading (Япония/ Маврикий); ELE Advanced Technologies (Великобритания); Pankl Racing Systems AG (Австрия); Magneti Marelli Sistemi Elettronici (Италия); UFT Proudution (Германия); Styl-Pt Kft, Gamart (Венгрия/ Словакия); Glomeron Trading (Кипр/ Украина); Deantus Projects (Ирландия); Yssel (Голландия); Polyvlies Beyer Invest (Германия); Spin-tech (Бельгия); Misuzu (Япония); Lear (США); Eson (Китай/ Тайвань); SPC International (Великобритания); Kvist Holding (Дания); Virtual Viewing Ltd. (Великобритания); Makino Europe (Германия); Sung Woo Hitech (Корея); Halla Climate Control (Корея); Muller Textile (Германия); Ekobotan (Чехия); Sewon ECS (Корея); Roadster Automotive (Голландия); Technomed servis (Россия); Ruebig (Австрия); Came (Италия); TFC Cable Assemblies (Великобритания); HP Pelzer (Чехия).

К инвестиционным преимуществам Словакии относятся стабильный экономический рост, выгодное географическое положение, действенность правовой системы, постепенно улучшающийся предпринимательский климат, привлекательная налоговая система, вступление Словакии в Шенгенскую зону и перспективы присоединения к зоне евро с 1 янв. 2009г.

Из общего объема инвестиций 15,6 млрд.долл. размещены в производственной сфере. Данный показатель за прошлый год вырос на 41,8% за счет реализации инвестиционных проектов транснациональными компаниями в автомобильной промышленности, электронном и электротехническом машиностроении, химической промышленности. Доля инвестиций в производственной сфере повысилась в общем объеме инвестиций с 85% до 86,2%.

Лидером по привлечению инвестиций среди краев Словацкой Республики является Братиславский край, получивший 12,1 млрд.долл. (67% всех инвестиций). Заметные инвестиционные ресурсы накоплены в Кошицком крае (1,4 млрд.долл. или 7,9%), в Жилинском крае (1,3 млрд.долл. или 7,4%), в Трнавском крае (1 млрд.долл. или 5,5%). Менее значительные инвестиционные накопления в Тренчанском крае (0,9 млрд.долл. или 4,9%). Нитрянском крае (0,6 млрд.долл. или 3%), Банско Быстрицком крае (0,5 млрд.долл. или 2,6%). Менее всего в Прешовском крае (0,3 млрд.долл. или 1,7%).

В 2007г. наибольшее количество проектов – 13 – реализовано в Кошицком крае, в Нитрянском крае – 9, Трнавском – 7, Братиславском – 6, Жилинском – 5, Банско-Быстрицком – 3, Тренчанском – 3, Прешовском – 2 проекта.

В районе Трнавы (пос. Водерады) компания «Самсунг» начала строительство завода по производству LCD-мониторов. На заводе будут работать 1,5 тыс.чел. Общий объем инвестиций до 2010г. – 12 млрд.СК.

В г. Нитре построен производственный цех фирмы «Сони», где получили работу 3,5 тыс.чел.

В 2007г. в г. Злате Моравце инвестором из Италии начато строительство завода по производству пластмасс, трудоустроено 150 чел. (всего 1,5 тыс. рабочих мест).

Фирма TRW (США) в г. Бытча построен завод по производству пластмассовых компонентов легковых машин (1 тыс. рабочих мест), которые собираются на заводах PSA Peugeot Citroen, Kia Motors и BMW.

В г. Красно над Кисуцей началась реализация проекта шведского мебельного концерна Икеа. Предприятие Sweedwood Slovakia (300 рабочих мест) по переработке сосновой древесины создается на базе Кисуцкого деревообрабатывающего завода.

В г. Торналя будет построен завод по производству текстиля (200 рабочих мест).

В г. Бардеев 200 новых рабочих мест будут созданы на заводе немецкой компании Катах по производству оборудования для производства особо прочных метизов.

Французская компания по производству автокомпонентов Valeo (системы безопасности) намерена инвестировать более 580 млн. СК в строительство нового завода в промышленно-логистическом парке в г. Кошице, недалеко от международного

аэропорта. Это будет крупнейший завод одного из 12 подразделений компании, который будет производить замки и комплекты ключей для автомобилей.

Правительство Словакии осуществляет строгий контроль за выполнением иностранными инвесторами обязательств по проектам и осуществляет мониторинг инвестиционных проектов.

Российские компании также наращивают инвестиционную деятельность в Словакии: MPG Holding осуществляет проект по организации производства сверхчистого кремния; авиакомпания «ЮТэйр» организовала предприятие по оказанию транспортных и высотных монтажных услуг с использованием вертолетов российского производства МИ 8Т и Ми 171; в Братиславе открыт бизнес центр Республики Башкортостан; в янв. 2008г. объявлено о приобретении словацкого предприятия по производству магнетита «Словмаг» российской промышленной группой «Магnezит».

## Права потребителей

В качестве гаранта равноправной экономической конкуренции, обеспечивающей функционирование рыночных отношений, выступает Антимонопольное управление СР. Оно было основано в 1990г. и действует на основе закона №136 от 27.02.2001г. «Об охране экономического соревнования». Путем анализа развития рынка, структуры рынка и присутствующих на рынке конкурентов, оценки возможностей конкурентной борьбы, УРСС выносит решения об использовании монопольного или доминирующего положения, возможности концентрации, слияния, поглощения компаний, о картельных соглашениях. Антимонопольное управление также следит за проведением приватизации, тендеров и конкурсов.

В 2006г., по рекомендации совета «экономических» министров, антимонопольное управление СР подготовило документ, согласно которому государству будет предоставляться возможность разделить предприятие, злоупотребляющее своим доминирующим положением на рынке. По информации экспертов, такие действия государства предусмотрены §7 распоряжения ЕС №1/2003.

Антимонопольное управление, проанализировав по просьбе правительства СР результаты приобретения мажоритарного пакета акций аэропорта им. М.Р.Штефаника в Братиславе консорциумом TwoOne (в который входят венский аэропорт, австрийские авиалинии и структура Райфайзенбанка), запретило слияние Венского и Братиславского аэропортов. Результаты тендера были отменены.

Антимонопольным управлением СР был также выдан запрет на слияние торговых сетей «Теско» и «Каррефур». С приобретением акций «Среднесловацкой водопроводной компании» французской компанией Veolia Voda Антимонопольное управление согласилось.

В 2007г. Антимонопольное управление наложило на компанию SPP-транспортника штраф в 98,9 млн. СК за злоупотребление доминирующим положением. Штраф был наложен за то, что SPP потребовала от компании Gas Trading, входящей в группу Slovintegra, в обмен на прямое соединение с транзитным газопроводом, продать ей построенную на средства Gas Trading ветвь газопровода, соединяющую промышленный парк Левице с транзитной веткой.

По решению суда ж/д компания Cargo Slovakia (ZSSK Cargo) a.s. должна заплатить штраф, наложенный Антимонопольным комитетом, за злоупотребление доминирующим положением, но не в 37 млн. СК, а всего 9 млн. СК.

В области контроля за соблюдением правил проведения тендеров и конкурсов действует Отдел контроля Государственного управления по тендерам и госзаказам (UVO). В функции этого подразделения входит: наблюдение за прозрачностью конкурсов и тендеров и соблюдением равноправия его участников; оценка методов проведения конкурсов; контроль правильности проведения конкурса; наложение штрафов в соответствии с законом о конкурсах и тендерах.

В 2006г. названное управление наложило штрафы 24,1 млн. СК, в т.ч. на министерство внутренних дел СР – 12 млн. СК, за нарушения при проведении конкурса на покупку огнетушителей и на Тренчанский самоуправляемый край 10 млн. СК – за нарушения в проведении тендера на ремонт дорожных коммуникаций.

Дорожностроительные компании «Допрастав» (Doprastav) и «Бетамонт» (Betamont) выиграли судебный спор с Государственным управлением по тендерам и госзаказам, которое лишило их (вместе с другими четырьмя компаниями) возможности участвовать в тендерах в связи с подозрением в организации картеля во время проведения тендера на строительство автомагистрали под Татрами. «Допрастав» также судится с антимонопольным управлением, которое наложило на эти компании штраф в 1,35 млрд.СК.

Центральным органом государственного технического регулирования в Словакии является Управление по стандартизации, метрологии и испытаниям СР (УНМИ СР). Управление участвует в создании и реализации единой государственной политики в области метрологии, технической стандартизации, качества и оценки соответствия, а также осуществляет контроль за выполнением законов, относящихся к его компетенции.

Управление отвечает за функционирование национальной системы стандартизации; координирует функционирование технической стандартизации и издание словацких технических норм.

Управление определяет виды измерительных приборов, подлежащие обязательному метрологическому контролю или оценке соответствия; определяет технические и метрологические требования к отдельным видам измерительных приборов, способы и методы их метрологического контроля; проводит авторизацию юридических лиц для выполнения проверок измерительных приборов и осуществления измерений, ведет регистр авторизованных лиц; объявляет национальные эталоны измерительных ед. и сертифицированные соответствующие материалы и публикует одобренные типы измерительных приборов.

Управление обеспечивает оценку соответствия; выдает и отзывает свидетельства об авторизации; контролирует деятельность авторизованных лиц, испытательных лабораторий и сертификационных органов; ведет регистр идентификационных кодов авторизованных лиц.

Управление отвечает за концепцию и программу развития Национальной программы качества СР; координирует проведение конкурса «Нацио-

нальная премия Словацкой Республики за качество».

В ведении УНМИ СР находится ряд государственных организаций, осуществляющих практическую деятельность в области сертификации, нормализации и аккредитации: Технический испытательный институт в Пиештянах, Словацкий метрологический институт, Словацкая метрологическая инспекция, Словацкий институт технической стандартизации, Словацкая национальная аккредитационная служба.

В соответствии с Директивами ЕС, требующими организации национальных органов, контролирующих торговлю и осуществляющих защиту потребителей, в Словакии были созданы два органа контроля на внутреннем рынке: Словацкая торговая инспекция (СТИ) и Государственное управление по ветеринарии и продовольствию (ГУВП). Законы, определяющие их деятельность, вступили в силу соответственно 1.04.2002г. и 7.02.2002г.

Основной задачей СТИ является общий контроль за торговлей промышленными товарами и представлением услуг населению (например, проверка обозначения на упаковке, достоверность информации). При этом контролируется и качество, и безопасность товаров и услуг на внутреннем рынке. В своей деятельности СТИ независима, что ставит ее в позицию объективного независимого контрольного органа. СТИ не осуществляет контроль над торговлей продовольствием, косметической продукцией и табачными изделиями и так называемым первичным производством. СТИ контролирует и осуществляет надзор за выполнением законов, постановлений и распоряжений правительства СР.

Контроль за рынком продовольствия осуществляет Государственное управление по ветеринарии и продовольствию. Оно находится на балансе министерства сельского хозяйства СР, им руководит гендиректор, который является также главным ветеринарным врачом СР и подотчетен министру. Главный ветврач публикует в Вестнике списки стран, из которых разрешен ввоз в СР животных и продуктов животного происхождения; списки профильных организаций, с которыми разрешены торговые отношения; образцы сертификатов.

В области государственного регулирования внутреннего рынка продовольствия основными законодательными актами являются: закон «О продовольствии» (1995г.), закон «О ветеринарном обеспечении» (2002г.), «Продовольственный кодекс», закон «Об организации рынка некоторых продовольственных товаров» (2001г., доп. 2002г., 2003г.).

Организацию торговли некоторыми с/х продуктами осуществляет С/х платежное агентство. В связи с этим агентство осуществляет регулирование отдельных видов товаров на рынке в случае их избытка или недостатка; стимулирует сбыт и потребление некоторых видов товаров; контролирует организацию рынка продуктов.

Организацию рынка агентство осуществляет при помощи государственных интервенционных закупок по интервенционным ценам (т.е. ценам товара во время его избытка на рынке). В его функции также входит транспортировка, хранение и переработка этих товаров, последующая продажа товаров, закупленных в порядке интервенции.

Государственные интервенционные закупки осуществляются в случае, если в определенный период установленным способом определенная цена товара на отдельном рынке упадет ниже определенной ранее границы. Товар, закупленный таким образом, может быть поставлен на рынок, если в определенный период цена на этот товар превысит установленную ранее границу.

Виды товаров, подчиняющиеся регулированию данным законом, определяет правительство СР по представлению министра сельского хозяйства. Министерство сельского хозяйства СР составляет список товаров, экспорт-импорт которых требует государственного регулирования (лицензии), выдает экспортные и импортные лицензии. Управление государственных запасов СР на основании этого либо дополняет государственные запасы товаров, либо выпускает их на рынок.

«Продовольственный кодекс» определяет способы маркировки продовольственных товаров, требования к новым продуктам, микробиологические требования к продуктам и косметическим изделиям, и конкретизирует требования к отдельным видам продуктов.

Закон «О продовольствии» издан для охраны продовольственного рынка с точки зрения санитарно-эпидемиологических норм и касается производства и манипуляций с продуктами и табачными изделиями.

Закон «О ветеринарном обеспечении» устанавливает медицинские требования к здоровью животных, зародышевых продуктов, продуктов животного происхождения в интересах здоровья людей; права и обязанности лиц в области ветеринарии, определяет дозорный орган в области ветеринарии и санкции за нарушение положений закона.

Обязанности по надзору за исполнением этих законов возложены на министерство здравоохранения СР и министерство сельского хозяйства СР, Государственную ветеринарную и продовольственную инспекцию СР, краевые и региональные ветеринарные и продовольственные инспекции.

Из области регулирования общеевропейского рынка (включая Словакию) следует отметить намерение отменить на оставшийся период торгового года 2007/8 (до 30.06.2008г.) ввозные пошлины на зерно для увеличения поставок зерна в ЕС.

Намечается реформа в области садоводства и овощеводства с целью повышения конкурентоспособности сектора. В 2008г. предполагаются адресные дотации производителям овощей и фруктов в 51 евро на 1 га. В Словакии садовые и овощные культуры занимают 20 тыс. га.

В связи с убыточностью животноводческого производства в Словакии и сокращением поголовья скота, а также с целью уменьшить зависимость страны от импорта мяса, Союз сельхозпроизводителей СР предлагает ввести т.н. позитивную дискриминацию в животноводческой сфере.

Розничная торговля. По данным Агентства по изучению рынка в Словакии функционирует 100 гипермаркетов. Увеличение количества супер- и гипермаркетов привело к закрытию 10% малых специализированных магазинов.

С другой стороны, в крупных торговых сетях более часты нарушения торговых норм, обнаруживаемых проверками Государственным управлением по ветеринарии и продовольствию. В связи с участившимися нарушениями, в 2006г. Министерство

сельского хозяйства СР предложило внести изменение в закон о продовольствии, предусматривающее для организаций, торгующих некачественным товаром, угрожающим здоровью потребителя штраф 50 млн. СК (1,68 млн.долл.) и закрытие магазина после первого же серьезного нарушения.

В 2007г. правительство СР рассматривало вопрос повышения цен на основные продукты питания, ответственность за которое возлагалось на торговые сети.

Положение в социальной сфере. Проведение в Словакии мероприятий по увеличению занятости, подготовке и повышению квалификации работающих позволило улучшить динамику уровня безработицы методами технического регулирования потребительского рынка. Немаловажную роль в снижении безработицы в Словакии играет новый закон о предоставлении государственных дотаций инвесторам, увязывающий величину субсидии с уровнем безработицы в регионе, где предполагается инвестирование.

На государственном уровне разрабатываются программы приграничного сотрудничества, важной составляющей которых является взаимный обмен рабочей силой и помощь гражданам в трудоустройстве.

На государственном уровне регулируется приток иностранной рабочей силы. Если для стран-членов ЕС рынок труда Словакии полностью открыт (в т.ч. и для недавно вступивших в ЕС Болгарии и Румынии), то для трудоустройства претендентов из третьих стран используется система специальных разрешений и квот, которые определяются двусторонними соглашениями. К концу июня 2007г. в стране работало 4200 иностранных граждан, из них более 1400 из третьих стран.

## Инофирма

Выбор иностранного инвестора, решившего учредить свое предприятие в Словакии, как правило, останавливается на одной из двух организационно-правовых форм, а именно: Akciova Spolocnost' (A.S.) – открытая компания с ограниченной ответственностью; Spolocnost'S Rucenim Obmezenum (S.R.O.) – закрытая компания с ограниченной ответственностью.

Akciova Spolocnost' – A.S. (открытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается минимум двумя физическими лицами или минимум одним юридическим лицом.

Минимальный уставный капитал открытой компании составляет 25 000 евро. Капитал необходимо полностью оплатить на момент регистрации предприятия.

Максимальное число акционеров (резидентов и нерезидентов Словакии) не ограничено.

В компании разрешен выпуск акций какменных, так и на предъявителя. Акции разрешено котировать на бирже.

Управляют компанией Совет директоров и наблюдательный Совет, состоящий как минимум из 6 человек. Один из директоров обязан быть резидентом Словакии.

Spolocnost' S Rucenim Obmezenum – S.R.O. (закрытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается минимум одним физическим или юридическим лицом с минимальным уставным капиталом в 5000 евро, который должен быть полностью оплачен на момент регистрации.

Максимальное число акционеров компании (любой резидентное™) – 50. В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые запрещено предлагать для открытой подписки.

Акционерам компании нельзя передавать свои акции третьим лицам без получения согласия остальных участников предприятия. Управлять компанией может один директор, а если их несколько, то один из директоров обязан быть резидентом Словакии.

Все компании должны получить здесь лицензию, соответствующую видам деятельности, указанным в учредительных документах. Как правило, лицензию выписывают на имя директора – резидента Словакии.

Все предприятия подпадают в стране под одинаковый режим налогообложения – 19% на чистую прибыль от доходов, получаемую как на территории Словакии, так и за ее пределами.

К другим корпоративным налогам можно отнести налоги на дивиденды, взимаемые по ставке, равной 15%, а также налоги на проценты, роялти и доход от аренды, взимаемые по ставке в 25%.

Словакия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Бельгия, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Индия, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Кипр, Китай, Латвия, Люксембург, Мальта, Нигерия, Нидерланды, Норвегия, Польша, Румыния, Россия, США, Тунис, Туркменистан, Турция, Украина, Финляндия, Франция, Хорватия, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Южно-Африканская Республика, Япония. [www.coagent.com](http://www.coagent.com), 15.2.2008г.

## Словения

### Инофирма

Из разнообразия организационно-правовых форм предприятий, предусмотренных в корпоративном законодательстве Словении, иностранный учредитель, как правило, останавливает свой выбор на компании или партнерстве, которые могут учреждаться здесь в таких видах, как:

- Delniska družba (d.d.) – открытая компания с ограниченной ответственностью;
- Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) – закрытая компания с ограниченной ответственностью;
- Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.) – партнерство с неограниченной ответственностью;
- Komanditna delniska družba (k.d.d.) – акционерное партнерство с ограниченной ответственностью.

Delniska družba – d.d. (открытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается минимум пятью физическими или юридическими лицами любой резидентности и характеризуется следующим образом:

- минимальный уставный капитал – 17 000 евро;
- 30% капитала оплачивается на момент регистрации, а остальная часть может быть внесена имуществом или иными активами;
- максимальное число акционеров компании (резидентов и нерезидентов Словении) не ограничено;

- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя;
- компания вправе котировать свои акции на бирже;
- управляет компанией Совет директоров, все члены которого вправе быть нерезидентами Словении.

Družba z omejeno odgovornostjo – d.o.o. (закрытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается минимум одним физическим или юридическим лицом (резидентом или нерезидентом Словении) с минимальным уставным капиталом в 8000 евро.

На момент регистрации обязательно оплачивают 30% суммы капитала, а остальная часть может быть внесена имуществом или иными активами.

Максимальное число акционеров компании – 50.

В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые запрещено предлагать для открытой подписки.

Акционерам компании нельзя передавать свои акции третьим лицам без получения согласия остальных участников предприятия.

Управлять закрытой компанией может один директор, который вправе быть нерезидентом Словении.

Družba z neomejeno odgovornostjo – d.n.o. (партнерство с неограниченной ответственностью) учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами (резидентами или нерезидентами Словении) и характеризуется оно тем, что все партнеры (генеральные партнеры) несут неограниченную ответственность по долгам и обязательствам предприятия. Оплата капитала при учреждении партнерства не требуется. Управляют предприятием сами генеральные партнеры.

Komanditna delniska družba (k.d.d.) – акционерное партнерство с ограниченной ответственностью учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами (резидентами или нерезидентами Словении).

Генеральные партнеры (минимум – 1) несут неограниченную ответственность, а остальные партнеры ограничены в ответственности по долгам и обязательствам предприятия.

Оплата капитала при учреждении партнерства не требуется. Управляют предприятием только генеральные партнеры.

Словения стремится создать привлекательный климат для иностранного инвестора, и ее законодательство не ограничивает иностранцев в их правах по владению и управлению местным бизнесом.

Все секторы экономики Словении открыты для иностранного инвестора, но необходимо принять к сведению, что иностранцам не разрешается 100% участие в некоторых видах деятельности, например они не вправе владеть более чем: 49% акций в аудиторских компаниях, 33% акций в телевизионных, радиовещательных и издательских компаниях, 24% акций в брокерских компаниях, 20% акций в управляющих компаниях инвестиционных фондов, 10% акций в управляющих компаниях фондов, специализирующихся здесь в приватизационных проектах.

Страховые компании, в которых иностранцам принадлежит большинство акций, не вправе оказывать услуги по перестрахованию в Словении.

Все предприятия страны уплачивают налог на прибыль по единой ставке, равной 25%.

Налог на дивиденды и доходы от лотерей взимают в Словении по ставке в 15%.

Проценты и роялти освобождены в Словении от налогообложения.

Словения подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Кипр, Китай, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Нидерланды, Польша, Россия, Румыния, Словакия, США, Финляндия, Франция, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция. [www.cogragent.com](http://www.cogragent.com), 15.2.2008г.

## Судан

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Как сообщается в докладе ЮНКТАД World Investment Report 2007, приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в наименее развитые страны Африки в прошлом году вырос до 8 млрд.долл. по сравнению с 6 млрд. в 2005г. Такая тенденция, этой организации, особенно заметна на фоне спада ПИИ в предыдущие 2 года. Увеличение стало возможным, прежде всего, благодаря повышенному вниманию инвесторов к поиску перспективных для разработки месторождений полезных ископаемых в условиях растущего спроса на топливо и сырье при сохранении высоких мировых цен на многие их виды.

Доля наименее развитых стран в получении ПИИ Африканским континентом выросла с 21% в 2005г. до 23% в 2006г. Как и в случае с большинством государств этого региона, капитал поступал в основном из развитых стран, а также из развивающихся государств Азии.

В качестве крупных инвесторов стали выступать ТНК телекоммуникационного профиля, которые все активнее вкладывают средства в соответствующий сектор экономики наименее развитых стран, ранее считавшихся «рисковыми» из-за конфликтов на их территориях. Среди таких корпораций можно назвать южноафриканскую MTN, действующую в Гвинее-Бисау и Либерии, марокканскую Maroc Telecom – в Бурунди, английскую Telsom Mobile – в Сомали, Portugal Telecom – в Анголе, кувейтскую «МТС» – в Судане. Инвестиционные потоки в телекоммуникационный сектор Африки пока остаются небольшими по размерам, но неуклонно растут.

Приводится список 10 крупных реципиентов ПИИ из числа наименее развитых стран Африки (по данным за 2006г.; в порядке убывания объема полученных ПИИ, млн.долл.): Судан (3541), Экваториальная Гвинея (1656), Чад (700), Танзания (377), Эфиопия (364), Замбия (350), Уганда (307), Бурунди (290), Мадагаскар (230), Мали (185). Приток данного вида трансграничных инвестиций увеличился особенно в большой степени (более чем на 50% за год) в следующие страны: Бурунди, Джибути, Гвинею-Бисау, Сомали, Мадагаскар, Эфиопию, Кабо-Верде, Гамбию и Судан. Среди ТНК, внесших большой вклад в ПИИ в организацию геологических поисково-разведочных работ, эксперты ЮНКТАД выделяют СНООС (Китай), Ophir Energy (ЮАР), Soma Petroleum (Канада), Range

Resources и Woodside (обе базируются в Австралии).

В Анголе и Либерии зарегистрирован спад притока ПИИ в 2005г. и 2006г. В первой из этих стран он вызван приобретением государственной нефтяной компанией Sonangol бизнеса, принадлежавшего иностранным ТНК по добыче и переработке нефти. В Либерии спад (-82 млн.долл.) был менее значительным, чем в 2005г. (-479 млн.долл.), однако доверие потенциальных инвесторов растет весьма медленно, несмотря на окончание гражданской войны и начало деятельности демократически избранного руководства. Стагнация притока ПИИ имела место в Лесото, в основном из-за замедления поступления иностранного капитала в текстильную промышленность и ухода из страны нескольких ТНК, действовавших в этой отрасли.

Большинство африканских стран, по классификации ООН, относятся к группе наименее развитых (least developed countries). В список из 34 государств входят: Ангола, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Замбия, Кабо-Верде, Коморские о-ва, ДР Конго, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Нигер, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Сенегал, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Танзания, Того, Уганда, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия. БИКИ, 4.12.2007г.

– Несмотря на острые политические конфликты, санкции США и угрозу введения международных санкций, многие иностранные инвесторы и мультинациональные компании по-прежнему идут в стране удачную область для вложения инвестиций. «Мы ищем местных партнеров и инвесторов», сказал Недрет Унлу (Nedret Unlu), менеджер турецкой компании «Тасдемир». Компания, которая специализируется на секторе здравоохранения, является одной из 35 международных компаний, принявших участие в пятидневной ярмарке «Здоровье и Медицина», проходящей в Судане с 31 окт., сообщает ИсламОнлайн. Как многие другие иностранные инвесторы «Тасдемир» хочет иметь надежную почву для инвестиций. «Сначала мы хотим построить частные клиники, а затем обратимся к государственному больницам», сказал Унлу. Эльсадиг Исса (Elsadig Issa), финансовый менеджер саудовской фирмы «Дарнадин Медикал» также уверен, что сектор здравоохранения в стране имеет все возможности для привлечения иностранных инвесторов. «Наши рыночные исследования считают перспективы бизнеса в Судане удачными», сказал он. В 2006г. бюджет здравоохранения Судана составил 150 млн.долл. Целый ряд проектов был осуществлен международными неправительственными организациями и агентствами ООН.

Иностранные компании видят много причин для оптимизма по поводу ведения дел в стране. «Судан переживает бум», уверен Хакан Инсекара (Hakan Inceraka), представляющий турецкую компанию «Судан Фэйрс». «Здесь есть нефть, огромные территории для ведения сельского хозяйства, здесь живут замечательные люди», добавил он, указав на то, что турецкие бизнесмены заинтересованы в ведении дел с Суданом. В конце 2006г., газета Нью-Йорк Таймс назвала суданскую экономику одной из самых быстрорастущих в мире. Стивен Ванг (Stephen Wang), управляющий одной из

компаний Гонконга также согласен, что сейчас — наилучшее время для инвестиций в Судан. «Судан развивается и нуждается во всем, особенно в области медицины», сказал Ванг. Он говорит, что несмотря на длительные политические конфликты, безопасность в регионах, контролируемых правительством, выше, чем в других африканских странах. Китай является крупнейшим торговым партнером Судана, который пришел сюда в 90гг., после отхода западных компаний, побоявшихся гражданских войн. Экспорт нефти отсюда в Китай приближается к 500 тыс.б/д.

Исса, представляющий арабскую фирму, торгующую медоборудованием, сказал, что столкнулся со множеством проблем на таможне и при оформлении первых предприятий компании в Судане. Он говорит, что бюрократия и бумажная волокита не могут остановить бизнес, но они существенно затрудняют его. Однако не только это осложняет развитие экономики африканской страны. Вашингтон является инициатором давления на Хартурм из-за кризиса в Дарфуре. В мае администрация Буша выступила с новым пакетом экономических санкций, направленных, в основном, против госкомпаний, в т.ч. тех, что обеспечивают страну продуктами питания и медикаментами. Существует вероятность того, что к санкциям Америки присоединится и Европа. Однако это не останавливает иностранных инвесторов. «Мы верим в Судан. Все будет хорошо», говорит турецкий предприниматель Инсекара. [www.rusarabbc.com](http://www.rusarabbc.com), 7.11.2007г.

## США

### Иноинвестиции

ЮНКТАД о прямых иностранных инвестициях в мире в 2006г. Поступление ПИИ в развитые страны выросло на 48% и превысило 800 млрд.долл. По сравнению с 2004г. произошло удвоение годового притока по этой группе государств. США восстановили свои позиции в качестве крупнейшего реципиента ПИИ, оттеснив с первого места Великобританию. На 25 стран, входящих в Евросоюз, в 2006г. пришлось 45% всего глобального ввоза капитала рассматриваемого типа. Положение в этом регионе резко контрастировало со сложившимся в Японии, где отказ от долевого участия или продажа предприятий иностранными инвесторами по масштабам превышали поступление в страну ПИИ.

В Африке ввоз ПИИ достиг нового рекордного уровня — 38 млрд.долл., в основном благодаря повышению интереса инвесторов к нефтедобывающим странам. Высокие цены на энергоносители и активный спрос в мире на минеральное сырье привлекли на этот континент вкладчиков капитала не только из развитых, но и из развивающихся государств. Буму в сфере ПИИ способствовал рост трансграничных слияний и поглощений (переводчики из ООН вместо термина «поглощения» используют другой термин — «приобретения»), масштабы которых в I пол. 2006г. выросли по сравнению с тем же периодом 2005г. в 3 раза. В целом позитивный характер ситуации с иностранными инвестициями несколько ослабевал вследствие значительной концентрации инвестиционных потоков. Большинство стран с низким уровнем доходов на душу населения, которые не выделяются значи-

тельными запасами минерального сырья, продолжали получать ПИИ в ограниченном объеме.

В 2006г. приток прямых инвестиций из-за рубежа в страны Латинской Америки и Карибского бассейна несколько сократился. Мексика и Бразилия оставались крупнейшими реципиентами такого капитала. Значительный прирост — на 48% — был зарегистрирован в Чили, в которой часть доходов от ранее осуществленных в добывающей промышленности иностранных капиталовложений направлялась на инвестиционные цели. Значительный спад в Колумбии и Аргентине эксперты ЮНКТАД объясняют ослаблением активности в сфере трансграничных слияний и поглощений. В странах Андской группы изменения в политике, нацеленные на усиление роли государства в добывающей промышленности и увеличение его доходов от такого рода хозяйственной деятельности, негативно отразились на активности потенциальных инвесторов. Высокие цены на сырьевые товары и соответствующие позитивные сдвиги в платежном балансе по текущим операциям способствовали повышению курса ряда латиноамериканских валют, что фактически дестимулировало потенциальных вкладчиков капитала в экспортоориентированные отрасли экономики стран — возможных реципиентов ПИИ.

В Азии, Австралии и Океании в 2006г. продолжался активный рост ПИИ. В результате в предг. их объем составил 230 млрд.долл., что обеспечило региону увеличение доли в глобальном притоке ПИИ в развивающиеся страны с 59 до 63%. Китай и Гонконг по-прежнему оставались лидерами в АТР, им немалого уступал Сингапур, добившийся беспрецедентного для себя уровня ввоза капитала данного типа — 32 млрд.долл. Рекордный показатель был зарегистрирован в Индии — 9,5 млрд.долл. Приведенная в следующей таблице величина по Республике Корея не отражает поступление иностранного капитала в эту страну в полном объеме. По данным Банка Кореи только за янв.-нояб. 2006г. приток ПИИ составил 1,9 млрд.долл. В Западной Азии крупные трансграничные капиталовложения были осуществлены в Турции (43,3 млрд.долл.) и государствах зоны Персидского залива. Иноинвестиции шли в основном в отрасли промышленности, связанные с добычей нефти, и в сектор услуг.

Поступление ПИИ в страны и регионы в 2004г., 2005г., 2006г.

(I, II, III; млрд.долл.) и о приросте ПИИ в 2006г. (IV; %)

	I	II	III	IV
Мир в целом	710,8	916,6	1230,4	34,3
Развитые страны	396,1	542,3	800,7	47,7
Европейский союз	213,7	421,9	549	30,1
ЕС-15	185,2	387,9	510,7	31,7
Франция	31,4	63,6	88,4	39
Германия	-15,1	32,7	8,1	-75,1
Италия	16,8	20	30	50,2
Великобритания	56,2	164,5	169,8	3,2
ЕС-10 (новые члены)	28,5	34	38,4	12,8
Чехия	5	11	5,4	-50,8
Венгрия	4,7	6,7	6,2	-7,3
Польша	12,9	7,7	16,2	109,2
США	122,4	99,4	177,3	78,2
Япония	7,8	2,8	8,2	-395,5
Развивающиеся страны	275	334,3	367,7	10
Африка	17,2	30,7	38,8	26,5
Египет	2,2	5,4	5,3	-1,9
Марокко	1,1	2,9	1,4	-51,2

Нигерия	2,1	3,4	5,4	60
ЮАР	0,8	6,4	3,7	-42,7
Лат. Америка	100,5	103,7	99	-4,5
Аргентина	4,3	4,7	3,3	-29,5
Бразилия	18,1	15,1	14,8	-2
Чили	7,2	6,7	9,9	48,4
Колумбия	3,1	10,2	4,9	-52
Мексика	18,7	18,1	16,5	-8,6
Азия, Австралия и Океания	157,3	200	229,9	15
Китай	60,6	72,4	70	-3,3
Гонконг	34	35,9	41,4	15,4
Индия	5,5	6,6	9,5	44,4
Индонезия	1,9	5,3	2	-62,9
Респ. Корея	7,7	7,2	0,5	-92,6
Малайзия	4,6	4	3,9	-1,6
Сингапур	14,8	20,1	31,9	58,8
Таиланд	1,4	3,7	7,9	114,7
Турция	2,8	9,7	17,1	76,3
ЮВЕ и СНГ	39,6	39,7	62	56,2
Россия	15,4	14,6	28,4	94,6
Румыния	6,5	6,4	8,6	34,1
Казахстан	4,1	1,7	6,5	275,5

В 2006г. в сфере вывоза капитала продолжалась тенденция, наметившаяся в предшествующие годы, а именно, увеличение экспорта прямых инвестиций из ряда развивающихся стран. Укрепились позиции Китая в качестве крупного источника прямых трансграничных инвестиций. Обращает на себя внимание удвоение в 2005-06гг. вывоза капитала данного типа из Индии.

Оценивая ближайшие перспективы в сфере ПИИ, эксперты ЮНКТАД выделяют как содействующие трансграничному движению капитала факторы, так и противодействующие ему. Среди первых они называют прежде всего дальнейший рост мировой экономики. Негативное воздействие на ситуацию с ПИИ может оказать обострение проблемы увеличения дефицита платежного баланса по текущим операциям в ряде развитых стран. В том же направлении действует такой фактор, как сохранение на высоком уровне цен на энергоносители. Ожидается ужесточение условий на финансовом рынке. В целом по миру эксперты ЮНКТАД отмечают неопределенность ближайших перспектив трансграничного движения инвестиционного капитала. БИКИ, 22.3.2007г.

## Инофирма

Понятие «Офшор» применительно к учреждаемым в США юридическим лицам отсутствует как таковое, и офшорные компании здесь не регистрируются (за исключением освобожденных от налогов корпораций Американских Виргинских о-вов).

Говорить о бизнесе в США, видах регистрируемых там предприятий, нюансах их структурирования и налогообложения можно бесконечно. Принимая решение о том, какой из штатов наиболее привлекателен для регистрации будущего предприятия, необходимо учитывать, что законодательная и налоговая база, стоимость регистрационных и ежегодных пошлин могут существенно различаться в разных штатах.

В целом можно сказать, что все штаты позволяют иностранным инвесторам вести свою деятельность в США с помощью предприятий таких организационно-правовых форм, как: Sole proprietorship — частный предприниматель; Partnership — партнерство; Corporation — корпорация; Limited

Liability Company (LLC) — компания с ограниченной ответственностью; Foreign Corporation — филиал иностранной компании; Joint Venture — совместное предприятие; Foreign Corporation Representative — представительство иностранной компании.

Частный предприниматель (Sole proprietorship) единолично владеет и управляет своим бизнесом, неограниченно отвечая по долгам и обязательствам предприятия всем своим имуществом. Какой-либо официальной регистрации в США, кроме необходимости в ряде штатов зарегистрировать название предприятия и получить лицензию на бизнес, от частного предпринимателя не требуется.

Т.к. частный предприниматель не является юридическим лицом, то с точки зрения налогообложения весь доход предприятия считается личным доходом частного предпринимателя и подлежит налогообложению в США по ставкам налога с физических лиц. Частный предприниматель подает отчет о своих прибылях и убытках по упрощенной форме, что не требует аудита или специальной бухгалтерской проверки.

Партнерство (Partnership) может создаваться в США в форме как с неограниченной, так и с ограниченной ответственностью.

Минимально необходимого капитала для учреждения партнерства не требуется. Организационные формальности, связанные с учреждением обоих видов партнерств, предполагают подписание партнерами учредительного договора, который регистрируют в офисе Секретаря штата.

Никакой принципиальной разницы между партнерствами с неограниченной и ограниченной ответственностью не существует, за следующими исключениями:

- партнерство с неограниченной ответственностью создают два или более равноправных партнера (генеральные партнеры), которые несут неограниченную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия в США;
- партнерство с ограниченной ответственностью может быть учреждено как минимум одним генеральным партнером с неограниченной ответственностью и одним или более партнерами с ограниченной ответственностью, которые отвечают по долгам и обязательствам своего бизнеса в США только в пределах своей доли в капитале предприятия.

Управляют партнерствами обоих видов, контролируют их деятельность и принимают решения только генеральные партнеры.

Партнерство как юридическое лицо не является в США субъектом налогообложения, и только сами члены партнерства платят налоги со своего дохода от участия в предприятии. Необходимо иметь в виду, что в ряде штатов генеральный партнер может подпадать под так называемый налог на индивидуальную деятельность (self-employment tax) в размере от 15% на прибыль партнерства.

В целях налогового планирования необходимо учитывать тот факт, что условия соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанные США со многими странами, не рассматривают партнерства как структуры, подпадающие под действия этих договоров.

Независимо от того, ведет ли партнерство хозяйственную деятельность в США или нет, оно

обязано вести бухучет и предъявлять налоговым органам и Секретарю штата своей регистрации финансовую отчетность, для чего в некоторых случаях может потребоваться привлечение лицензированного в США аудитора.

Корпорацию учреждают в США только с ограниченной ответственностью акционеров. Исходя из специфики налогообложения все американские корпорации подразделяются на два вида: C Corporation и S Corporation.

По умолчанию, все корпорации в США регистрируются как C Corporations. Если же корпорация решает классифицироваться в налоговых целях как «малая корпорация» — Small Corporation, то она имеет право получить статус S Corporation, зарегистрировав в налоговой службе США соответствующую форму налоговой отчетности.

C Corporation и S Corporation характеризуются.

- C Corporation вправе иметь неограниченное число акционеров -резидентов и нерезидентов США (физических и юридических лиц), если только она не оказывает профессиональные услуги, не является благотворительной организацией или не вовлечена в трастовую деятельность, связанную с инвестициями в недвижимость. C Corporation может выпускать акции различных видов, но акции на предъявителя разрешены лишь в нескольких штатах. Прибыль C Corporation, как правило, подлежит двойному налогообложению — на прибыль самого предприятия и на дивиденды, распределяемые акционерам, если C Corporation решает выплатить дивиденды.

- S Corporation вправе иметь не более 75 акционеров, которые могут быть только физическими лицами-резидентами США. Если корпорация вовлечена в трастовую деятельность, связанную с инвестициями в недвижимость, то она также может иметь акционеров-юридических лиц. В S Corporation разрешен выпуск только именных акций. S Corporation не подлежит налогообложению на уровне юридического лица. Налоговым статусом этой корпорации предусмотрено, что вся ее прибыль распределяется акционерам, которым надлежит самим подать налоговые декларации в США о доходах от участия в предприятии.

Как C Corporation, так и S Corporation может быть открытой или закрытой. Акции открытой корпорации, если только это не ограничено уставными документами, разрешено предлагать третьим лицам, не имея согласия собрания акционеров.

Минимально необходимого капитала для учреждения корпорация не требуется. Один директор вправе управлять корпорацией и совмещать административные обязанности президента, казначея и секретаря, которые должны быть назначены в любой корпорации.

Независимо от того, ведет ли корпорация хозяйственную деятельность в США или нет, она обязана вести бухучет и предъявлять налоговым органам и Секретарю штата своей регистрации финансовую отчетность, для чего в некоторых случаях может потребоваться лицензированный в США аудитор.

Компания с ограниченной ответственностью (LLC) может быть зарегистрирована не во всех штатах.

Совмещая в себе черты корпорации и партнерства, LLC характеризуется следующим образом:

- компания вправе иметь неограниченное число членов — физических и юридических лиц, резидентов или нерезидентов США;

- права и ответственность членов компании, а также порядок управления предприятием определяются учредительным соглашением — так называемым Operating agreement;

- разрешен выпуск именных сертификатов акций различной номинальной стоимости и с правами по оплате дивидендов, но акции не должны предлагаться третьим лицам, если на то нет согласия собрания членов LLC;

- в большинстве штатов США требуют, чтобы названия компаний оканчивались следующим образом — Limited Liability Company, LLC, Limited Company, или LC;

- как юридическое лицо LLC — не субъект налогообложения в США, и только сами члены компании платят налоги со своего дохода от участия в предприятии;

- если LLC учреждается с единственным членом, то с точки зрения налогового учета такое предприятие может рассматриваться в США как корпорация или частный предприниматель в зависимости от нюансов хозяйственной деятельности;

- независимо от того, ведет ли LLC хозяйственную деятельность в США или нет, она обязана вести бухучет и предъявлять налоговым органам и Секретарю штата своей регистрации финансовую отчетность, для чего в некоторых случаях может потребоваться лицензированный в США аудитор.

Филиал иностранной компании не организуется в США аналогично тому, как он создается, например, в Европе. В большинстве штатов филиал может быть зарегистрирован как иностранная корпорация (Foreign Corporation). В отношении налогообложения и администрирования ее рассматривают как обычную американскую корпорацию.

Совместное предприятие может быть организовано в США под конкретный проект и на определенный срок в виде либо корпорации, либо партнерства с соответствующим режимом налогообложения и администрирования.

Иностранное предприятие вправе организовать свое постоянное представительство (Foreign Corporation Representative) в США одним из двух следующих способов:

- заключить контракт с независимым агентом — Independent Agent, который, будучи в США самостоятельным лицом, отдельным от иностранного предприятия, представляет его интересы в США;

- нанять на постоянную работу зависимого агента — Dependent Agent, который, не являясь в США самостоятельным лицом, отдельным от иностранного предприятия, представляет его интересы в США.

Постоянное представительство иностранной компании подлежит налогообложению в США, при наличии постоянного места осуществления деятельности, что подразумевает любое фактическое присутствие в США (включая офис, завод, мастерскую, стройку, место разведки и разработки природных ресурсов и т.п.) через которое осуществляется вся или часть хозяйственной деятельности иностранной компании на территории США.

Длительное время штат Делавэр был ведущим при выборе места регистрации корпораций в США благодаря гибкому и простому законодательству.

Сотни тысяч корпораций выбрали местом легальной прописки этот кусочек земли на побережье американской Атлантики. За последние годы в поле зрения потенциальных инвесторов появилось еще несколько штатов, например Вайоминг, Невада и Орегон, для учреждения корпораций и компаний с ограниченной ответственностью.

Перед принятием окончательного решения — зарегистрировать предприятие в США — надо учесть, что система налогообложения здесь имеет три уровня: федеральный, штата и личных доходов.

Все американские предприятия, а также граждане и физические лица-резиденты США обязаны здесь платить налоги независимо от места извлечения своих доходов (если только иное не предусмотрено соглашениями об избежании двойного налогообложения; однако таких договоров со странами, где регистрация офшорных компаний традиционна, — нет). В налоговой службе США (Департамент внутренних доходов — IRS) предполагают, что каждому налогоплательщику в США известен принцип what, how, when — «Что, Как, Когда» относительно налогообложения доходов своего предприятия.

Нередко фирмы, продающие американские корпорации, умышленно не акцентируют внимание потенциальных клиентов на налоговых нюансах, основываясь на предположении, что американская корпорация или компания, ведущая свою деятельность только за пределами штата своей регистрации, не должна что-либо платить и соответственно должным образом отчитываться в США.

Не удивительно, что такие клиенты ничего не слышали о порядке постановки на учет в Департаменте внутренних доходов США всех регистрируемых в стране предприятий. Они также не ведают о существовании формы SS-4 и получении идентификационного номера предприятия (EIN), без которого ни одно американское предприятие не сможет открыть здесь банковский счет.

Как следствие многие владельцы американских корпораций или партнерств, активно занимающихся бизнесом по всему миру, не платят налогов и не предъявляют никакой отчетности ни в США, ни в любой другой стране, где они извлекают прибыль. Эти бизнесмены даже не подозревают о том, что обязаны платить, по крайней мере, установленный минимум налогов и ежегодных сборов штата для поддержания своих компаний in good standing и сдавать ежегодную отчетность в Департамент внутренних доходов США.

Если корпорация или партнерство встали на учет в Департаменте внутренних доходов и получили EIN, то корпорации или партнерству полагается ежегодно сдавать налоговый отчет, иначе IRS будет направлять зарегистрированному агенту корпорации или партнерства постоянные и периодические напоминания о необходимости отчитаться.

В налоговом отчете следует указать сумму полученной прибыли (или понесенных убытков) за истекший год, а также вид и стоимость выпущенных акций. Налоговый отчет необходимо сдавать ежегодно до 1 марта. За опоздание налагают штраф в зависимости от длительности задержки. Всю ответственность за достоверность предоставляемых в отчете сведений несут директора корпорации или партнерства, и никто иной.

Все американские и большинство европейских банков должны направлять Департаменту внутренних доходов США информацию о клиентах из этой страны.

В соответствии с последними требованиями законодательства и международной банковской практикой значительно усложнились условия, которые европейские банки должны соблюдать, обслуживая предприятия, зарегистрированные в США, но не ведущие там фактической деятельности. В обязанности всех европейских банков входит теперь не только идентификация акционеров, директоров и других должностных лиц американских предприятий, но и тщательное изучение бизнеса клиента и получение ясного представления о деятельности американского предприятия, источниках его финансирования и операциях, в которых оно будет участвовать или уже участвует.

Непременное условие европейских банков для открытия счета американскому предприятию состоит в следующем: банк должен быть абсолютно уверен в том, что его клиент ведет реальную предпринимательскую деятельность и что счет не используется просто как расчетный инструмент для транзита денежных средств. Банк может затребовать любые доказательства коммерческой деятельности клиента, включая договоры, счета, транспортные документы, таможенные декларации и любую другую необходимую ему документацию.

Для открытия в Европе нового счета американскому предприятию или для продолжения обслуживания клиентов, уже открывших здесь счета, потребуются следующие документы:

- свидетельство о присвоении идентификационного номера налогоплательщика или заключение американского адвоката о том, что для компании нет необходимости получать такой номер;
- сертификат соответствия в штате регистрации (Certificate of Good Standing), который следует легализовать в США.

Все входящие и исходящие платежи на счета американских предприятий тщательно проверяются банками на предмет их назначения; банки имеют полное право воздерживаться от акцепта входящих или исходящих платежей при любом сомнении.

Ввиду разнообразия ставок налогов на доход и прибыль физических и юридических лиц в США мы не приводим их подробного описания и рекомендуем всем заинтересованным в вопросах налогообложения в этой стране обращаться за дополнительной консультацией.

В таблице указаны ставки федерального налога США на прибыль всех американских корпораций независимо от штата их регистрации:

Налогооблагаемая прибыль, USD	до USD	фиксированная сумма налога	+ ставка налога, %	на сумму свыше, USD
0	.....50000	.....0	.....15	.....0
50000	.....75000	.....7500	.....25	.....50000
75000	.....100 000	.....13750	.....34	.....75000
100 000	.....335 000	.....22250	.....39	.....100 000
335 000	.....1000000	.....113900	.....34	.....335 000
10 000 000	.....15000000	.....3 400 000	.....35	.....10 000 000
15000000	.....18333333	.....5150000	.....38	.....15000000
18333333	..... и выше	..... 6416667	.....35	.....18333 333

США подписали соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Азербайджан, Армения, Барбадос, Беларусь, Бельгия, Великобритания,

Венгрия, Венесуэла, Германия, Греция, Грузия, Дания, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Кипр, Киргизия, Корея, Латвия, Литва, Люксембург, Марокко, Мексика, Молдавия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Словакия, Словения, Таджикистан, Таиланд, Тринидад и Тобаго, Тунис, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Филиппины, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония, Южно-Африканская Республика, Ямайка, Япония. [www.corgagent.com](http://www.corgagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Промышленный конгломерат Siemens AG согласился выплатить более 1,3 млрд.долл. штрафов в США и Германии и тем самым поставить точку в проводимом властями этих стран антикоррупционном расследовании, сообщило в понедельник агентство Ассошиэйтед Пресс.

Заявление о признании вины в понедельник передали окружному судье Ричарду Леону адвокаты, представляющие интересы Siemens в федеральном суде Вашингтона, говорится в сообщении. В соответствии с соглашением о внесудебном урегулировании дела, корпорация, главные офисы которой находятся в Берлине и Мюнхене, и три ее международных подразделения выплатят министерству юстиции 450 млн.долл. штрафа за взяточничество и попытку фальсификации документации компании.

Кроме того, Siemens заплатит 350 млн.долл. штрафа по делу, инициированному комиссией по ценным бумагам и биржам США. Также в понедельник стало известно, что Siemens выплатит 540 млн.долл. штрафа в рамках антикоррупционного расследования, проводимого властями Германии. Прокуратура Мюнхена сообщила, что компания согласилась урегулировать дело во внесудебном порядке.

В пред.г. Siemens уже пришлось заплатить в Германии штраф в 210 млн. евро по обвинениям в коррупции. Германский концерн Siemens AG работает в таких областях, как информатика и связь, системы автоматизации и контроля, энергетика, транспорт, медицина и светотехника. Концерн разрабатывает и производит продукцию, проектирует и komponует системы и оборудование, оказывает услуги по индивидуальным заказам. За 2007 фин.г. общий оборот концерна составил 72,4 млрд. евро. РИА «Новости», 15.12.2008г.

— Один из богатейших людей планеты и самый щедрый филантроп Билл Гейтс сокращает на 10% размер благотворительной помощи в 2009г., говорится на сайте фонда Билла и Мелинды Гейтс. Фонд, который направляет сотни млн.долл. на борьбу со СПИД, туберкулезом, малярией и голодом, не называет абсолютный размер планируемой ранее помощи.

Гейтс, который более десяти лет удерживал первенство в списке миллиардеров по версии Forbes, также призвал персонал своего благотворительного фонда сократить расходы на собственное содержание.

Нынешним летом Гейтс отошел от руководства Microsoft, чтобы полностью посвятить себя благотворительности. Его фонд уже выделил 900 млн.долл. на поддержку развития аграрного секто-

ра беднейших стран мира. В сент. он заявил о выделении 66 млн.долл. на новую программу борьбы с голодом в рамках ООН, в окт. — еще 100 млн. на медицинские разработки.

Благотворительный фонд семейства Гейтс составляет 35 млрд.долл. при ежегодном размере грантов 3 млрд.долл. На начало года состояние Гейтса по версии журнала Forbes составляло 58 млрд.долл. РИА «Новости», 1.12.2008г.

— Экономическая депрессия, банкротства и массовые увольнения обернулись выгодой для некоторых профессий в США. Финансовый сектор, автомобилестроение, строительство и риэлтерская отрасль оказались в эпицентре кризиса, «выбросив» на рынок труда десятки тысяч дипломированных специалистов.

Однако рецессия пока обнаружила голод лишь на одну профессию — специалиста по сокращению кадров. Даже те компании, которые пока демонстрируют прибыль, объявили об увольнении по меньшей мере 10% персонала.

«Это обычное явление — все компании за год «подчищают» свой персонал на 10%, набирая взамен новых сотрудников. Однако сейчас все ужались одновременно, без приема и открытия новых позиций. Для тех, кто оказался за бортом, шансы найти работу резко снизились», — пояснил глава одной из компаний, пожелавший остаться неназванным.

Кадровые агентства открывают «горячие» вакансии «сокращателей». Директор департамента по сокращению кадров — работа весьма востребованная с предлагаемым окладом в 75-125 тысяч долл. в год. Это именно тот человек, который определяет тех, кто попадет в списки на увольнение, о чем ему придется лично уведомить сослуживца в беседе с глазу на глаз.

«Собачья работа. Однако эта способность приводить приговор в исполнение обещает в будущем продвижению персоны на более высокие позиции во властных структурах», — полагает автор исследований и книг о тенденциях на рынке труда Стэнли Бинг. По его данным, менеджеры высшего звена, занимающиеся вопросами сокращения кадров, получают впечатляющие доходы.

Зарплата вице-президента в администрации по увольнениям колеблется в диапазоне 125-500 тысяч в год, президент такой структуры «стоит» до млн.долл., а исполнительный директор «тянет» на сумму до 5 млн. в год.

Впрочем, именно из-за своей высокой «стоимости» последний также легко может попасть под оптимизацию расходов, как и его «жертвы». Больше всего шансов пересидеть депрессию имеет рядовой сотрудник департамента по увольнению: сами себя они будут сокращать в последнюю очередь.

Услуги по поиску работы стали «золотой нишей» для американских веб-сайтов, которые в условиях кризиса стали расти как грибы после дождя. «Ищешь работу за 100 тыс. долл. и выше? Присоединяйся к нам и начинай свою новую карьеру», — призывает интернет-агентство Market Vendor Jobs.

Месяц доступа к его банку данных стоит 30 долл., год — 180 долл. Когда численность безработных в стране с населением 300 млн.чел., по данным правительства, перешагнула за 6% и движется к 7%, желающих заглянуть в «светлое будущее» немало.

Веб-сайт Glass Door обещает своим клиентам успех за 999 долл. — столько стоит 45 минут инструктажа по телефону, как произвести на работодателя более выгодное впечатление, чем конкуренты. По данным Wall Street Journal, этот проект, начатый всего несколько месяцев назад, уже получил от спонсоров 6,5 млн.долл.

Подобный интернет-проект по трудоустройству — Linked In — заработал еще больше — 22,7 млн.долл. от ключевых инвесторов. В их числе оказалась и Goldman Sachs, урезающая свой персонал и дающая самый мрачный прогноз — уровень безработицы в следующем году вырастет до 9% от занятых. РИА «Новости», 30.11.2008г.

— Объем промпроизводства в США в окт. вырос на 1,3% к предыдущему месяцу. Такие данные содержатся в отчете Федеральной резервной системы США.

Объем промпроизводства в годовом исчислении упал на 4,1%. Коэффициент использования производственных мощностей в окт. вырос на 4,6% до 76,4%.

Чистый приток капитала в США за сент. составил 143,4 млрд.долл. по сравнению с 21,4 млрд.долл. в авг. Объем продаж иностранцами долгосрочных американских ценных бумаг иностранными инвесторами в сент. составил 30,9 млрд.долл. АК&М, 18.11.2008г.

— Forbes назвал крупнейшие частные компании США. В список компаний с самыми большими оборотами попал и Chrysler. Учитывая сложную ситуацию, в которой оказался американский автопром, позиция Chrysler в списке Форбс вызывает у экспертов вопросы.

Самой крупной частной компанией в США по версии Форбс стала Cargill (Карджил), основанная 140 лет назад. Она занята в пищевом секторе и является одной из крупнейших в мире. На российский рынок Карджил поставляет сахаром, какао, мясо. Компании принадлежит собственная торговая марка растительного масла под названием «Санни голд». В этом году пищевой гигант увеличил свой оборот на 25 млрд.долл. — почти до 111 млрд. Второе место занимает многопрофильная корпорация Koch Industries. Ее оборот — 98 млрд.долл. Третья строчка Форбс принадлежит Chrysler. Несмотря на 4процентное снижение производства, автогигант получил годовой оборот почти в 60 млрд.долл. — заявляет Форбс. Третье место автогиганта в списке Форбс удивляет — сказал в интервью Business FM руководитель автомобильного портала Тормози.ру Максим Баранов: «Учитывая, что последние месяцы и американские и европейские СМИ обсуждают проблемы американского автопрома в свете возможного объединения GM и Chrysler. И вдруг Форбс ставит Chrysler на 3 место. Очень странно, учитывая, что Chrysler терпит ежеквартальные убытки в сотни млн.долл.»

На фоне глобального финансового кризиса крупнейшие частные американские компании показывают неплохие обороты. Это объясняется гэпом между реальной экономикой в данный момент и ожиданиями, которые заложены в ценах акций — говорит управляющий директор хедж фонда Moscow Capital Станислав Машагин: «Сейчас явно заметно большое расхождение, слишком переоценены риски, и текущее положение не такое плачевное, как заложено в акциях. Поэтому частные компании как наращивали свою долю, так и будут про-

должать, отбирая у публичных компаний свою долю рынка. Потому что менее зависимы от рынка капитала и необъективности спекулятивных инвесторов, которые нацелены на краткосрочное получение прибыли».

Ранее Форбс опубликовал список ста средних американских компаний с рыночной стоимостью от полутора до 5,5 млрд.долл. Они оказались более гибкими в условиях кризиса, нежели гиганты — отмечает издание. В числе лидеров «среднего рынка» в основном оказались компании, выпускающие средства производства, технологические и фармакологические продукты. Прайм-ТАСС, 10.11.2008г.

— Журнал Forbes назвал крупнейшие частные компании США, присудив первенство аграрной и продовольственной Cargill. Основанная 140 лет назад, она на протяжении всей своей истории демонстрировала умение выживать в самые трудные времена для страны, отмечает издание. Компания, численность сотрудников которой составляет 152 тыс.чел., довела годовой оборот своей продукции до 110,63 млрд.долл. в нынешнем году.

Второй крупнейшей частной кампанией в США названа Koch Industries с диверсифицированным бизнесом в химической, технологической, сырьевой индустрии, а также в энергетике. Ее оборот составил 98 млрд.долл. Численность сотрудников—80 тысяч человек.

На третьем месте — автопроизводитель Chrysler, который несмотря на обвал автомобильного рынка и падение производства на 4%, удержал позицию в сравнении с прошлогодним рейтингом. Chrysler, в котором трудятся 66 тысяч человек, получил годовой оборот в 59,7 млрд.долл.

В «десятку» крупнейших частных американских компаний попали также GMAC Financial Services, PricewaterhouseCoopers, Mars, Bechtel, HCA, Ernst & Young и Publix Super Markets.

В 400 крупнейших частных кампаниях США работают 6,2 млн.чел., а их совокупный годовой торговый оборот оставляет 1,8 триллиона долл. РИА «Новости», 9.11.2008г.

— США приветствуют инвестиции в экономику страны со стороны иностранных инвестиционных фондов, сказал во вторник замминистра финансов страны Роберт Киммитт. «Мы хотим заверить инвестиционные фонды во всем мире, что мы открыты для инвестиций, если те носят исключительно коммерческий характер и не затрагивают вопросов безопасности», — сказал Киммитт журналистам.

«Мы думаем, что они (фонды) очень тщательно изучают возможности инвестиций в Соединенные Штаты». Киммитт проводит пятидневное турне по странам Персидского залива с целью способствовать притоку инвестиций в экономику США, борющуюся с последствиями глобального финансового кризиса. Reuters, 28.10.2008г.

— Уровень производства в промышленном секторе США резко упал в сент. на 2,8%. Это стало сильнейшим случаем спада показателя с дек. 1974г. Снижение производства должно было составить 0,8% после сокращения на 1% в авг.

По сообщению ФРС США, результаты отчета были ухудшены за счет ураганов «Густав» и «Айк», а также на фоне забастовки работников Boeing. Производство промышленного оборудования сократилось на 7%, а уровень производства потребительских товаров снизился на 1,4%.

В целом за III кв. года объемы промышленного производства упали на 6%. Экономисты уже предупреждают о сокращении экономики в III кв. 2008г. по причине неожиданно слабых результатов розничных продаж в сент. RosInvest.Com, 16.10.2008г.

— Миллиардер Уоррен Баффет занял первое место в списке 400 самых состоятельных американцев, ежегодно составляемом авторитетным журналом Forbes. Тем самым глава компании Berkshire Hathaway оттеснил на вторую строку основателя корпорации Microsoft Билла Гейтса. Последний возглавлял данный перечень Forbes на протяжении последних 15 лет.

Коррективы в список, который должен быть опубликован в номере журнала 27 окт., пришлось внести из-за острейшего финансового кризиса в США. У Баффету удалось извлечь из него прибыль для дела, а Б.Гейтс, наоборот, понес потери. Согласно информации, полученной агентством Bloomberg, с 29 авг. по 1 окт. собственный капитал руководителя Berkshire Hathaway увеличился на 8 млрд.долл. до 58 млрд.долл. Основатель Microsoft, как принято говорить в Америке, «стал стоить» на 1,5 млрд.долл. меньше — 55,6 млрд.долл.

Одновременно эксперты Forbes готовят список тех американцев, которые понесли из-за кредитно-финансового кризиса потери не менее 1 млрд.долл. Больше остальных не повезло главе корпорации Las Vegas Sands Шелдону Аделсону. Его капитал за 33 дня кризиса сократился на 4 млрд.долл. Прайм-ТАСС, 10.10.2008г.

— Две самых состоятельных семьи в США — Гейтс и Баффет — объявили в среду о выделении 76 млн.долл. на программу преодоления продовольственного кризиса в Африке через закупки продуктов у фермерских хозяйств для нужд ООН. «Покупай ради прогресса» — так называется новый проект (P4P)

Об этом заявили в штаб-квартире ООН основатель Microsoft Билл Гейтс и президент семейного благотворительного фонда Ховард Баффет, старший сын Уоррена Баффета, президента корпорации Berkshire Hathaway.

Две семьи, которым, по версии журнала Forbes, принадлежит более 100 млрд.долл., входят в число крупнейших американских филантропов.

«Развитие новых путей механизма закупок Всемирной продовольственной программы является решительным шагом вперед в поддержке беднейших домохозяйств экваториальной Африки. Это как раз тот инновационный путь партнерства, необходимый для реализации Целей тысячелетия и искоренения нищеты и голода в мире», — заявил Билл Гейтс.

Нынешним летом Гейтс отошел от руководства Microsoft, чтобы полностью посвятить себя благотворительности. Его фонд уже выделил 900 млн.долл. на поддержку развития аграрного сектора беднейших стран мира. В среду он заявил о выделении еще 66 млн.долл. на новую программу в рамках ООН.

Объявленная инициатива предполагает инвестиции в технологии, которые помогут фермерам более 20 беднейших стран Африки производить продукцию для закупок Всемирной продовольственной программы (WFP), оказывающей в этих странах гуманитарную помощь.

WFP является крупнейшим мировым покупателем продовольствия в гуманитарных целях. Только в пред.г. объем ее закупок составил 612 млн.долл. Как правило, сделки на поставку гуманитарной помощи заключаются в странах с развитой экономикой, где использование прогрессивных технологий позволяет выращивать культуры, отвечающие высоким стандартам качества, предъявляемых WFP.

«Такая система закупок как P4P поможет огромному числу мелких фермеров стать производителями, а не получателями гуманитарной помощи и получить определенные выгоды от продолжающегося роста цен на продукты питания, — сказал Баффет, президент одноименного благотворительного фонда.

Гейтс финансирует пилотный проект в 10 странах Африки, Баффет — в семи, что позволит существенно понизить жизненный уровень 350 тысяч фермерских семей в странах-получателях продовольственной гуманитарной помощи. РИА «Новости», 25.9.2008г.

— Одной из причин кризиса, с которым столкнулась американская экономика, является существенный приток средств из-за рубежа. Об этом заявил в среду вечером президент США Джордж Буш, выступивший со специальным обращением к нации. Следствие бездействия со стороны конгресса в такой ситуации он назвал возможностью возникновения «финансовой паники».

«Более чем за 10 лет огромные суммы денег иностранных инвесторов пришли в США, поскольку наша страна является безопасным местом для ведения бизнеса. Столь большой приток средств, наряду с низкими процентными ставками, сделал более легким получение кредитов для американцев. Но к сожалению, были и серьезные негативные последствия», — сказал Дж.Буш. По его словам, «легкие кредиты вкупе с уверенностью в том, что цены на недвижимость будут расти, привели к неправильным решениям, и многие кредиторы предоставляли средства заемщикам, не проверяя их платежеспособность».

Досталось от Дж.Буша и гигантам рынка ипотечного кредитования — компаниям Fannie Mae и Freddie Mac, с которых, по сути, и началась нынешняя волна кризиса. «Поскольку разрешение на учреждение этих компаний было выдано конгрессом, многие посчитали, что они находятся под гарантиями федерального правительства. Это позволило им получать огромные суммы, подпитывать рынок сомнительными инвестициями и поставить наш рынок под угрозу риска», — сказал Дж.Буш.

Президент выразил уверенность в том, что «компании, принимающие плохие решения, должны уходить из бизнеса». «В нормальных условиях я бы следовал этому курсу, но сейчас эти условия ненормальные. Рынок не функционирует должным образом и главным секторам американской финансовой системы угрожает крах», — признал Дж.Буш. Он подчеркнул, что «без немедленных действий со стороны конгресса в данной ситуации Америка может впасть в финансовую панику».

Отметив, что важно не допустить такого развития событий, глава администрации приветствовал совместную работу лидеров конгресса, а также Демократической и Республиканской партии вместе с администрацией США по решению проблемы. Назвав это «духом сотрудничества», он сказал, что

«в контексте данного духа пригласил претендентов на пост президента — сенаторов Джон Маккейна и Барака Обаму — присоединиться к руководителям конгресса на встрече в Белом доме в четверг для того, чтобы ускорить дискуссии по принятию пакета мер по оказанию помощи экономике». Он предусматривает ассигнования на сумму в 700 млрд.долл. «Я знаю, что этому законопроекту предстоит пройти через сложное голосование. Но его непринятие сейчас обойдется американцам гораздо дороже в будущем», — сказал президент. Прайм-ТАСС, 25.9.2008г.

— Инвестиционная компания Berkshire Hathaway, принадлежащая самому богатому человеку в мире по версии журнала Forbes Уоррену Баффету, инвестирует 5 млрд.долл. в Goldman Sachs, оказавшуюся на грани кризиса.

«Goldman Sachs Group объявляет сегодня о том, что достигла соглашения о продаже своих привилегированных акций на 5 млрд.долл. Berkshire Hathaway в виде частного соглашения», — говорится в пресс-релизе, размещенном на сайте банка.

Сделка гарантирует покупателю 10% от дивидендов, а продавцу — право выкупа проданного пакета при условии 10% премии, сообщил банк. В придачу Goldman Sachs объявил о намерении разместить на рынке дополнительную эмиссию на 2,5 млрд.долл. «Мы признательны Уоррену Баффету, с которым имеем долгосрочные отношения и который, бесспорно, является самым успешным в мире инвестором, вызывающим восхищение, за его решение сделать такую существенную инвестицию в Goldman Sachs», — говорится в пресс-релизе.

Баффет объяснил свое решение тем, что считает Goldman «исключительным учреждением» с впечатляющим финансовым и интеллектуальным капиталом. 78-летний Баффет, капитал которого оценивается в 50 млрд.долл., считается инвестиционным гуру, за сделками которого пристально следит мировой рынок.

Накануне объявления о сделке Федеральная резервная система (ФРС) США удовлетворила ходатайства Goldman Sachs и Morgan Stanley об изменении их статуса на банковские холдинговые компании. Для поддержания ликвидности этих институтов в период изменения статуса Федеральный резервный банк Нью-Йорка будет предоставлять им краткосрочные займы под залог активов.

Смена юридического статуса позволит Goldman Sachs и Morgan Stanley создать подразделения, которые будут управлять счетами клиентов и поможет обеспечить стабильный источник финансирования, которого они были лишены до этого.

Многие участники финансового рынка отмечали, что Goldman Sachs и Morgan Stanley будет трудно выжить в условиях острого дефицита ликвидности. На рынке считают, что эти инвестбанки могли разделить судьбу их «собратьев» и быть поглощенными крупными коммерческими банками.

Goldman Sachs и Morgan Stanley — последние уцелевшие гиганты на охваченной ипотечным кризисом Wall Street после того, как Bear Stearns и Meryll Lynch были поглощены, а Lehman Brothers объявил себя банкротом.

Акции Goldman Sachs упали на 42% с начала нынешнего года и на 19% — на прошлой неделе. РИА «Новости», 24.9.2008г.

— В 2007г. интерес иностранных инвесторов к экономике США существенно повысился, что час-

точно связано со снижением курса доллара, сообщает журнал Economist. Расходы зарубежных инвесторов на приобретение американских компаний или открытие своего бизнеса в США в пред.г., по данным Бюро экономического анализа (Bureau of Economic Analysis — BEA), возросли на 67% по сравнению с аналогичным показателем 2006г. и достигли 276,8 млрд.долл., что является самым высоким уровнем с 2000г.

Большая часть данных средств приходилась на долю сделок по приобретению американских компаний. Однако капиталовложения иностранных инвесторов в развитие своего бизнеса в США также возросли (на 29% по сравнению с тем же показателем 2006г.). Нетто-объем прямых иностранных инвестиций, в который включены расходы на расширение деятельности американских филиалов зарубежных компаний, увеличился на 13% — до 204,4 млрд.долл. Число американцев, работающих в филиалах иностранных фирм, в 2006г. достигло 5,3 млн.чел., или 4,5% занятых в частных компаниях.

Расширение деятельности иностранных инвесторов на американском рынке, отмечают эксперты, наблюдалось несмотря на усиление протекционистских тенденций. Руководство министерства торговли

США утверждает, что страна открыта для зарубежных инвесторов. В 2007г. оно начало выполнять программу Invest in America, которая призвана повысить привлекательность американской экономики для иностранных инвесторов и успокоить тех граждан США, которые с подозрением относятся к расширению деятельности зарубежных компаний. Американский комитет по иностранным инвестициям также намерен изменить свой подход к рассмотрению сделок, которые могут нанести ущерб национальной безопасности. Однако многие американские эксперты (например, представители консалтинговой фирмы OCO Global) считают, что национальная стратегия по привлечению зарубежных инвестиций находится в зачаточном состоянии.

Наиболее привлекательными штатами для иностранных инвесторов, по расчетам консалтинговой компании OCO Global, являются Калифорния, Нью-Йорк и Техас. В 2003-07гг. на долю указанных штатов приходился наибольший объем иностранных инвестиций, направленных на расширение бизнеса в США. В шт. Нью-Йорк, согласно данным Partnership for New-York City, зарубежные капиталовложения осуществляются в основном в сферу финансов, страхования, а также в информационный сектор. В 2004г. один из 20 занятых в Нью-Йорке работал в филиале иностранной компании. Хотя промышленно развитые страны остаются главным источником прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику США, важными инвесторами становятся страны Ближнего и Среднего Востока, а также Китай.

Несмотря на принимаемые правительством США меры, направленные на привлечение иностранных инвесторов, многие экономисты (в том числе М. Слотер, бывший член Совета экономических советников при администрации Дж. Буша) обеспокоены протекционистскими тенденциями. Отмечая положительную роль иностранных капиталовложений в экономику США, М. Слотер подчеркнул, что в американских компаниях, приобре-

тенных зарубежными фирмами (на долю подобных сделок приходится существенная доля ПИИ), повышается производительность труда, создаются более высокооплачиваемые рабочие места. БИКИ, 18.9.2008г.

— Чистый отток капитала из США в июле 2008г. составил 74,8 млрд.долл. по сравнению с пересмотренным в сторону увеличения притоком в июне на уровне 59,9 млрд.долл., сообщило во вторник 16 сент. министерство финансов США. Ранее сообщалось о притоке в США 51,1 млрд.долл. в июне, — напоминает [www.k2kapital.com](http://www.k2kapital.com). RosInvest.Com, 16.9.2008г.

— Старший специалист по управлению рисками в одном из крупнейших банков заявил, что для него момент истины наступил, когда он, анализируя данные по банку HSBC за III кв. 2006г., обнаружил резкое увеличение провизии против потерь американского подразделения HSBC, частично

спровоцированное более высокой долей дефолтов по ипотечным займам. Впоследствии он пришел к выводу, что проблемы HSBC сосредоточивались на рынке сомнительных кредитов и предвещают наступление гораздо худшего.

Другие специалисты стали приходить к аналогичным заключениям. Самые опытные банки начали «отруливать» от проблемы в конце 2006г. и в начале 2007г. Остальные продолжали «закапываться» все глубже. Merrill Lynch и Citigroup, занимающие первое и второе места в таблицах «лиги CDO» (обеспеченных долгами облигаций) в 2006г., «твердо шли по пути годового побития рекордов эмиссии», когда в авг. рынок рухнул.

Когда конвейер секьюритизации встал, большее количество эмиссий уже не означало увеличение запасов на складе. Наиболее сильно пострадавшие банки даже были вынуждены использовать собственные средства для инвестирования в ценные бумаги, обеспеченные закладными, главным образом в фальшиво надежные «супер-старшие» транши CDO. Банк UBS (фирменный акроним которого теперь иронично расшифровывается как Used to Be Smart — «Когда-то бывший умным») за 9 месяцев (с янв. 2007г. по май 2008г.) списал колоссальную сумму убытков в 38 млрд.долл.

Каким бы ни был тип институтов ясно, что качество управления рисками может создавать очень большую разницу результатов. Консультанты по поиску персонала сообщают, что на рынке, где большинство банков составляет списки на увольнение, на менеджеров риска сохраняется высокий спрос. И это те менеджеры, которые все еще убеждены, что вынуждены принимать решения, исходя из несовершенной информации. Кризис подчеркнул не только их значение, но и слабость.

Разработанный в JPMorgan в 80гг. показатель рыночного риска Value-at-risk (VAR — стоимость рискованных активов), устанавливает максимальную сумму, которую банк может потерять. VAR — это основа инструментария управления рисками, он входит в новый режим «Базель-2», регулирующий достаточность капитала. Как отмечается, проблема лишь в том, что он почти бесполезен в предсказании катастрофы.

Обычно VAR оценивает, насколько сложным может оказаться положение, исходя из данных за предыдущие 3-4г. Таким образом, он становится тем оптимистичнее, чем дальше события развивались гладко. VAR, по мнению критиков, запро-

граммирован на внушение благодушия. Однако здравый смысл подсказывает, указывают аналитики, что риск взрыва будет увеличиваться, по мере того как будет удлиняться период после последнего кризиса. Более того, при наступлении неблагоприятной ситуации VAR может провоцировать волны продаж, создавая еще большую панику.

Вторая проблема, как считают экономисты, состоит в том, что VAR улавливает наступление плохой ситуации в 99% случаев, но реальные проблемы вызываются остающимися 1% — «длинным хвостовым» риском. VAR создает иллюзию, что вы можете количественно оценить все риски и таким образом регулировать их», — отмечает Т. Гулдиманн, один из первоначальных архитекторов VAR. Степень неблагоприятия рынка CDO свидетельствует о том, насколько трудно дать количественную оценку риска на эти продукты.

Оптимисты ожидают, что качество эконометрических моделей должно повыситься, поскольку большой кризис способствовал загрузке новых данных по рынкам, находящимся в состоянии стресса. Более вероятным считается повышение влияния нестатистических методов анализа рисков. Это означает, что специалисты будут более решительно рассуждать о последствиях. Например, цены на дома в США может быть давно и не снижались в национальном масштабе, но более дальновидные управляющие рисками все же разрабатывали модели, которые допускали такое падение.

Однако тестирование на стрессоустойчивость имеет свои недостатки. Например, оно может свестись к множеству бессмысленных дискуссий относительно вероятности наступления конкретных сценариев. М. Кеннеди из консультационной компании PricewaterhouseCoopers, считает, что лучше начать с заданных убытков (скажем, 1 млрд.долл.) и затем, двигаясь ретроспективно, анализировать события, которые могли бы привести к такому исходу.

Тестирование на стресс не гарантирует от неудач. До лета 2007г., например, банки надеялись, что в случае кризиса ликвидности, они могли бы получить резервное фондирование посредством секьюритизации. Эксперты отмечают, что если банк должен создавать провизию для каждого мыслимого экстремального случая, он никогда не сможет провести ни одной сделки.

Другая серьезная проблема для менеджеров риска заключается в инновационных продуктах. Новые продукты не просто лишены исторических данных, которые закладываются в модель. Они часто располагаются в стороне от центрального механизма управления рисками. Это делает невозможным получение точной картины совокупного риска, даже если индивидуальные риски хорошо управляются. Одно из решений состоит в том, чтобы держать новые линии бизнеса в пределах определенных лимитов на операции до тех пор, пока они не будут интегрированы в систему оценки рисков.

Удержание риска в размерах, которые не повлекут непоправимого ущерба, в случае если дела пойдут не так, есть еще один фундаментальный (по мнению других, банальный) урок. Credit Suisse имеет комитет по управлению рисками размещения капитала, в задачи которого входит поддержание баланса между возможностями для бизнеса и риском потерь. «Риск должен быть соразмерен результатам деятельности подразделения по доходу и

заработкам. Недопустимо, чтобы подразделение имело позицию, которая поглощает его собственные доходы, не говоря уже о доходах всей фирмы», — заявляет Дж Тэйн, глава МегГШ Lynch.

Как подчеркивают аналитики, работа над мерами рисков сложнее, чем была раньше, хотя бы потому, что линии между различными типами рисков стали безнадежно расплывчатыми. Команды управления рисками в банках были традиционно разделены на строго разграниченные подразделения, причем некоторые сотрудники отвечали за кредитный риск (шансы дефолта по ссудам), другие — за рыночный (внезапное движение цен), и третьи — за операционные риски (сбои информационных систем или «жуликоватые» трейдеры).

Кризис прозвучал «погребальным звоном» для подобного подхода. Кредиты, которые инвестиционные банки предполагали продать и считали рыночным риском, застревают на их балансах и превращались в кредитные риски. Банки теряли деньги на одних и тех же ценных бумагах, обеспеченных залладными, двумя разными путями: когда цены пошли вниз по торговой книге и дефолты пошли вверх — по банковской книге. В связи с этим, как отмечает представитель банка Credit Suisse, где имеется группа, которая следит за рыночными и кредитными рисками параллельно, следует иметь «агрегатные лимиты, масштабированные по обеим книгам».

Главный специалист по рискам в большом европейском банке приводит другой гипотетический пример того, как могут переплестись события. Скажем, кредитный отдел хочет предоставить кредит «Газпрому» на 500 млн.долл., но имеет утвержденный лимит только на 400 млн.долл. Поэтому он покупает своп дефолтно кредита на сумму 100 млн.долл. у трейдера в своем же банке, который будет платить в случае дефолта «Газпрома». Трейдер затем страхует риск своего платежа по гипотетическому дефолту «Газпрома» путем покупки покрытия на российскую нефтедобывающую фирму, предполагая, что ее мероприятия так или иначе согласованы с шагами «Газпрома». Конечный результат заключается в том, что простой кредит «Газпрому» превратился в гораздо более сложную комбинацию рыночного и кредитного рисков.

Второй источник дополнительной неопределенности состоит во введении метода бухгалтерского учета по справедливой цене, который требует от банков отражать стоимость торгуемых ими активов по рыночным ценам. Это хорошо, когда рынки высоколиквидны, но в поисках дохода банки активно разыскивали менее ликвидные активы. Институты заставляют пользоваться приблизительными оценками, аналогами (такими как индексы) для определения цены, которые могут не точно отражать состав их собственных активов или оказаться переоцененными. Когда такие приблизительные оценки отсутствуют, процесс оценки становится предметом суждения (или еще хуже, манипуляции: пересмотр размера доходов прежде солидного банка Credit Suisse в марте 2008г. был частично вызван намеренными манипуляциями нескольких трейдеров).

Риск на контрагента добавляет дополнительную путаницу. Многие деривативы продаются на двусторонней основе, а не на биржах, и страдают от задержек в клиринге и расчетах. Контролируемые масштабы позиций даже еще более затрудни-

тельно во время снижения леввериджа, когда звеня, связывающие различные институты, внезапно «напрягаются». Истребование маржи одним банком приводит к закрытию фонда хеджирования, которое ослабляет первичного брокера, выписавшего своп дефолта по кредиту по ценным бумагам, обеспеченным залладными. Контракты по деривативам не считаются единственным источником проблем.

Другая область озабоченности — базисный риск того, что стратегия хеджирования не будет точно коррелировать с соответствующими инвестициями. Популярной стратегией хеджирования было сокращение индекса АВХ — инструмента сравнений для ценных бумаг, обеспеченных сомнительными залладными. Но значение индекса не может быть точным эквивалентом стоимости сложно составленного структурированного кредита. Многие институты все еще показывают в своей отчетности чистую, а не брутто-позицию, и доверие к надежности операций хеджирования снизилось.

Неверные суждения, подчеркивают аналитики, особенно опасны в мире, где левверидж сократил поле для ошибки и брутто или номинальные суммы денег в операциях велики. Незадолго до своего краха Bear Stearns раскрыл данные, согласно которым номинальная стоимость его соглашений своп достигла 11 трлн. долл. Morgan Stanley испортил свою репутацию неправильной торговой стратегией. Банк, как считается, принял разумное решение сократить субординированные транши ценных бумаг, обеспеченных сомнительными залладными. Однако менее разумным решением стала покупка этих суперстарших траншей в целях фондирования стоимости короткой позиции. Банк утверждает, что супер-старшие позиции прошли тестирование на стресс на уровне, превышающем исторические значения, но потери в торговле все равно составили большую часть суммы списаний убытков по сомнительным кредитам в 7,8 млрд.долл. в IV кв. 2007г.

История с Societe General представляет собой другую вариацию этой проблемы. Она, конечно, говорит кое-что о масштабе этого кризиса, если крупнейший в истории скандал с мошенническими операциями был только его «дивертиментом», но потери, понесенные французским банком 4,9 млрд. евро, все же являются частью главной истории. Ж. Кервьель, служащий, обвиненный в причинении убытков банку, мог оставаться незамеченным в течение такого долгого времени, поскольку менеджеры контролировали только его нетто-позиции. В результате прошла незамеченной громадная номинальная позиция в 50 млрд.долл. на фьючерсном рынке, которую он, по объяснениям, построил путем подделки компенсирующих торговых операций.

Исправление способов работы менеджеров риска не затрагивает некоторые более крупные проблемы. Одна из них состоит в том, что качество управления риском на уровне индивидуального института необязательно обеспечивает достаточную информацию относительно совокупной стабильности системы: сумма частей меньше целого. Индивидуальные институты склонны считать, что их уровень риска отражает статичную среду, поскольку, во-первых, позиции могут быть быстро закрыты; во-вторых, закрытие крупных позиций само по себе не влияет на движение цен на рынке; в-треть-

их, стоимость хеджирования остается стабильной. На практике ни одно из этих предположений не оказалось правильным.

Другая проблема состояла в том, что вариации качества управления рисками у разных институтов стали очевидными только когда катастрофа уже произошла. Старшие исполнительные руководители в частном порядке признавали, что акционерам чрезвычайно трудно видеть, что происходит внутри институтов, и понять, насколько хорошо они управляют рисками. Регулирующие органы также признаются в трудностях, особенно когда приходится разгадывать наиболее сложные модели.

Однако существует еще большая проблема. Все готовы выслушивать менеджеров рисков, но когда дела обстоят хорошо, их соображения очень трудно донести. Для того, чтобы улучшить управление рисками за пределами одного цикла, приходят к выводу аналитики, требуются более глубокие изменения. БИКИ, 13.9.2008г.

— Автогигант General Motors ведет переговоры с российскими, индийскими и китайскими автопроизводителями о продаже своего бренда Hummer, сообщило агентство Рейтер со ссылкой на неназванного источника.

Среди автокомпаний, с которыми GM рассматривает возможность заключения договора о продаже Hummer, числится индийская Mahindra & Mahindra. Однако агентство отмечает, что переговоры между двумя автопроизводителями протекают достаточно вяло так, как индийская сторона не высказывает большого интереса к данной сделке.

Какие компании из России или Китая ведут переговоры с автогигантом, не уточняется. Информация о возможной продаже бренда Hummer появилась в СМИ еще в начале июня тек.г. Тогда GM объявила о своем намерении пересмотреть свою стратегию по отношению к бренду Hummer.

Президент GM Рик Вагонер заявил, что компания рассматривала «все варианты развития для марки Hummer, начиная от полного обновления линейного ряда автомобилей до частичной или полной продажи этого бренда».

3 июля консалтинговая инвестиционная компания Merrill Lynch выступила с заявлением о том, что корпорации General Motors грозит банкротство, если она не привлечет 15 млрд.долл. в течение ближайших двух лет, чтобы повысить ликвидность. Тогда, акции General Motors потеряли на торгах Нью-Йоркской фондовой биржи 15,1%, упав до цены 9,98 долл. за акцию — наихудший результат за последние 36 лет.

Чистый убыток компании в I кв. 2008г. составил 3,3 млрд.долл. против убытка в 42 млн.долл. в аналогичном периоде пред.г. Выручка GM по итогам первых трех месяцев 2008г. снизилась по сравнению с I кв. пред.г. на 700 млн.долл. и составила 42,7 млрд.долл.

Американское издание Fortune 500 недавно обнародовало свой традиционный рейтинг компаний, для которых минувший год был самым неудачным. Американский автогигант General Motors возглавил этот список с фантастическим убытком, который составил в 2007г. 38,730 млрд.долл.

Аналитики объясняют эти гигантские потери рядом факторов, таких как рост цен на бензин и сырьевые материалы, а также жесткой конкурен-

цией со стороны Toyota, выпустившей на рынок грузовики аналогичного класса.

Компания, основанная в 1908г., являлась глобальным лидером продаж в течение 77 лет, поставляя на американский и мировой рынок такие известные марки как Buick, Cadillac, Chevrolet, GM Daewoo, GMC, Holden, Hummer, Opel, Pontiac, Saab, Saturn и Vauxhall. На корпорацию, входящую в пятерку крупнейших в мире, работают 266 тыс. чел. РИА «Новости», 1.8.2008г.

— Руководство крупнейшей сети кофеен Starbucks объявило о закрытии 600 заведений на территории США, сообщило агентство Ассошиэтед Пресс. Как отмечает агентство, администрация Starbucks пообещала предоставить своим сотрудникам новые места работы взамен утраченных в действующих кофейнях. Также в заявлении говорится, что в 2009г. на территории США откроется всего лишь не более 200 новых заведений.

Starbucks является самой большой сетью кофеен в мире. Основанная в 1971г. в Сиэтле, сейчас компания Starbucks Corporated управляет сетью из 17 тысяч кофеен и магазинов в 35 странах мира. Общая численность персонала сети — 140 тысяч человек. По данным Hoovers, в 2006г. выручка компании составила 7,8 млрд.долл., а чистая прибыль — 564 млн.долл. РИА «Новости», 2.7.2008г.

— Доля США в общем количестве миллионеров в мире начинает сокращаться, пишет газета The Wall Street Journal. В 2007г. темпы роста количества людей, чье состояние превышает 1 млн.долл., в странах emerging markets в пять раз превзошли увеличение числа миллионеров в США, говорится в ежегодном докладе World Wealth Report, подготовленном Merrill Lynch & Co и Capgemini. Это самое значительное расхождение между двумя показателями с момента начала отслеживания данных в 2003г.

Число миллионеров в Бразилии, России, Индии и Китае увеличилось в 2007г. на 19% по сравнению с ростом на 3,7% в США, ставшим минимальным с 2002г.

В США по-прежнему остается самое большое количество миллионеров — более 3 млн., за 2007г. оно повысилось на 100 тыс.

Число миллионеров в Бразилии, Китае, Индии и России возросло в пред.г. на 133 тыс. — до 817 тыс. При этом в Индии подъем показателя стал максимальным, составив 23%.

После увеличения в предыдущие годы в 2007г. доля США в общем количестве миллионеров по всему миру снизилась до 30% по сравнению с 31% в 2006г. При этом доля американских миллионеров в совокупном объеме состояний сократилась до 29% в пред.г. с 31% в 2006г. продолжит падать в ближайшие пять лет.

Вес Европы в этой сфере уменьшался в последние годы более быстрыми темпами — до 31% в 2007г. с 36% в 2002г. Доля миллионеров Индии, Бразилии, России и Китая увеличилась за последние пять лет до 8% с 6%. Опубликованные данные свидетельствуют о том, что появления новых миллионеров можно ожидать скорее с Востока, чем с Запада.

Повышение цен на нефть и сырьевые товары, приток средств на быстрорастущие рынки emerging markets, более высокие процентные ставки в этих странах, а также снижение курса доллара относительно других мировых валют способствуют резко-

му увеличению числа состоятельных людей в странах, которые всегда считались бедными.

В то же время американская машина по созданию миллионеров ослабляет ход на фоне финансового кризиса, увеличения числа дефолта по долгам и снижения стоимости жилья, пишет газета. *Interfax*, 25.6.2008г.

— США в течение длительного времени зависели от иностранных инвестиций при финансировании своего импорта, пишет *The Wall Street Journal*. Основными инвесторами выступают Китай, Бразилия, Мексика и ряд других стран *emerging markets*. США вынуждены импортировать капитал объемом 2 млрд.долл. в день, чтобы покрыть свой гигантский дефицит торгового баланса. Из 920 млрд.долл., вложенных иностранцами в американские акции, облигации и правительственные ценные бумаги в прошлом году, 361 млрд.долл. (39%) пришлось на страны *emerging markets*, свидетельствует исследование *Bank of America*, основанное на данных министерства финансов. Доля Китая в этих 39% составила 21% пункт, Бразилии — 8,4 пункта, России — 2,8 пункта. Остальное пришлось на Мексику, Сингапур, Малайзию, Южную Корею и другие страны.

Учитывая, что капитал богатых нефтью стран Персидского залива часто попадает в Нью-Йорк через Лондон, млрд. инвестиции, которые в данных правительства значатся как британские, в действительности являются арабскими. Частично сложившаяся ситуация является обратной стороной зависимости США от китайской электроники, российской нефти и других экспортируемых товаров.

Это обусловлено тем, что страны *emerging markets* скупают долл., а затем ищут, куда бы их инвестировать. Эта тенденция начала формироваться с момента азиатского кризиса в конце 90гг., когда ряд стран столкнулся с недостаточностью резервов для покрытия внешнего долга. После этого многие страны стали накапливать резервы, чтобы обезопасить себя от возможного возникновения подобной ситуации в будущем. Нарращивание запасов ускорилось в 2002г. вместе с началом ослабления долл. В 2008г. основными инвесторами являются Китай и страны Персидского залива. Лишь в апр. китайские резервы выросли на 75 млрд.долл.

За прошлый год страны *emerging markets* увеличили свои резервы в западных валютах на 1,2 трлн. долл., 800 млрд.долл. из них пришлось на долл. Еще 150 млрд.долл. приобрели государственные инвестфонды стран с развивающейся экономикой. Основная часть этих средств вновь оказывается инвестированной в США.

Ранее администрация президента США Джорджа Буша утверждала, что иностранцы размещают свои средства в США из-за привлекательных доходностей. Однако последнее исследование, проведенное экономистом Массачусетского университета и бывшим советником Буша Кристином Форбс, обнаружило, что с 2002 по 2006г., когда курс долл. снижался, иностранцы зарабатывали в среднем 4,3% в год на своих инвестициях в США, тогда как американцы зарабатывали 11,2% на зарубежных инвестициях. *RosInvest.Com*, 23.6.2008г.

— Финансовый комитет сената США организовал слушание по исследованию воздействия американского налогового кодекса на мелкое предпринимательство. В ходе ряда слушаний комитет

намеревался возобновить интерес к более всесторонней налоговой реформе, которая будет проведена в следующем году под контролем новой администрации.

Председатель финансового комитета сената Макс Бокас интересовался точкой зрения группы экспертов по налогообложению на предпринимательство по поводу того, что, по их мнению, должно быть самой конструктивной формой деловой организации в налоговых целях, и могут ли конкретные изменения налогового кодекса улучшить экономику и быть полезными сообществу американского мелкого предпринимательства.

Участники публичной дискуссии отметили, что местные предприятия организуются как монопольные хозяйства, так и товарищества, корпорации, соответствующие подразделу S «Кодекса о внутренних доходах США», или корпорации с ограниченной ответственностью, чтобы использовать в своих интересах действующий режим налогообложения. Эти объекты избегают двойного налогообложения, которое связано с классической системой корпоративного налогообложения.

«Мелкие предпринимательства Америки представляют собой шов нашей экономической ткани, и часто не имеют возможностей крупных корпораций, чтобы бороться с давлением и сложностью наших налоговых требований», — пояснил Бокас. *Offshore.SU*, 10.6.2008г.

— В США *Fortune 500* обнародовал свой традиционный рейтинг компаний, для которых минувший год был самым неудачным. Возглавил этот список «лузеров» американский автогигант *General Motors*, убытки которого в 2007г. составили фантастическую сумму в 38 млрд. 730 млн.долл. Аналитики объясняют эти гигантские потери рядом факторов, таких как рост цен на бензин и сырьевые материалы, а также жесткой конкуренцией со стороны *Toyota*, выпустившей на рынок грузовики аналогичного класса.

Не выдержал конкуренции рынка третий в США оператор мобильной связи *Sprint Nextel*, зафиксировавший убытки в 29 млрд. 580 млн.долл. Замыкает «тройку» неудачников года *Merrill Lynch* с потерями в 7 млрд. 770 млн.долл. На Уолл Стрит эта компания была самым крупным игроком на рынке жилищного кредитования, принесшего быстрые прибыли и лопнувшего в пред.г.

Всего в США 16 компаний объявили о том, что их потери по итогам пред.г. превысили порог в 1 млрд.долл. Большинство из них связаны с автомобилестроением, строительным и риелтерским бизнесом и кредитованием. *РИА «Новости»*, 26.4.2008г.

— Американская сеть розничной торговли нефтепродуктами *Valero Energy* возглавила список из 33 компаний, считающихся самыми завидными местами работы в США. она попала на первое место в совместном рейтинге *Fortune 1000* и *Best Companies to Work For*, передает *NEWSru*. В *Valero Energy* заняты 17,5 тыс.чел. при среднем годовом заработке на уровне менеджера розничной торговли среднего звена в 97 тыс.долл. 730.

Своему персоналу независимо от ранга в случае необходимости экстренной медицинской помощи компания направляет не машину скорой помощи, а самолет и полностью покрывает все расходы на здравоохранение.

Завидным местом работы считается и Goldman Sachs Group. Большинство почти 14-тысячного персонала инвестиционной компании составляют аналитики со средним заработком 137 тыс.долл. в год. В число лидеров Goldman Sachs попала потому, что несмотря на потрясения, связанные с кризисом на рынке жилищного кредитования, сумела увеличить за год свою прибыль на 23%.

Предлагающая услуги почты-экспресс FedEx, в которой заняты более 220 тыс. сотрудников со средней зарплатой 77 тыс.долл. в год, вошла в число лидеров благодаря хорошему пенсионному и страховому пакету. А American Express считается очень удачным местом для любителей перемен — она постоянно предлагает тысячи вакансий как в США, так и по всему миру. Хотя средняя заработная плата, по американским меркам, не слишком высока — 55 тыс.долл.

Самые высокие заработки, судя по рейтингу, в энергетической компании Devon Energy — они переваливают за 173 тыс.долл. в год.

В рейтинге учитываются и другие преимущества работы — например, компания Nordstrom считается прекрасным местом для карьеры женщин-менеджеров, которые явно преобладают во всех звеньях руководящего состава.

Best Companies to Work For и Fortune 1000 определяли своих номинантов независимо друг от друга. Так, Best Companies to Work For поставила на первое место Google за то, что ее сотрудники имеют доступ к акциям собственной компании и их доходы увязаны с ее рыночной стоимостью. [www.oilcapital.ru](http://www.oilcapital.ru), 23.4.2008г.

— Чистая прибыль американской рекрутинговой компании Manpower в I кв. 2008г. выросла на 27% к аналогичному периоду прошлого года до 75,5 млн.долл., или 0,94 долл. на акцию. Об этом известное кадровое агентство сообщило в пятницу.

Опрошенные Рейтер аналитики ждали менее впечатляющих результатов: в среднем они предсказали 0,82 долл. на акцию. Manpower обещала превзойти прогнозы аналитиков с Уолл-стрит и во II кв.

Рост прибыли объясняется снижением курса долл. и большим успехом компании за рубежом, в частности, в развивающихся странах. Последнее обстоятельство особенно значимо сейчас, когда крупнейшие экономики мира растут замедленными темпами, указал глава Manpower Джефф Джоррес.

Объем продаж увеличился на 19% до 5,4 млрд.долл. Аналитики предсказывали 5,26 млрд.долл. Reuters, 19.4.2008г.

— Большинство небольших и средних компаний в США считают, что американская экономика в худшем состоянии, чем пять лет назад, и почти половина из них ожидают рецессии в следующем году, показало исследование, проведенное Национальной ассоциацией малого бизнеса (NSBA). Согласно результатам Исследования малого и среднего бизнеса 2008, 71 процент опрошенных считают, что состояние экономики США сейчас хуже, чем пять лет назад. В 2007г. так считали 43% респондентов.

Небольшие компании часто называют основой американского рынка труда. Группы подобные NSBA выражают растущие опасения, что жилищный кризис в США может привести к полновесной рецессии. «Наше исследование полно и ясно пока-

зывает, как экономический спад влияет на малый бизнес, — сказал президент NSBA Тодд Мак Кракен. — В этом году огромное количество респондентов — 71 процент — придерживаются негативных взглядов на экономику, очевидно, что малый бизнес чувствует трудности».

45% участников опроса ожидают, что в следующем году в США начнется рецессия, и 55% нашли сложным получение кредита в последний год. Число респондентов, стремящихся получить банковский кредит снизилось до 28% с 29% в прошлом году, что стало минимальным показателем с 1993г., когда NSBA начала проводить такие исследования. Reuters, 16.4.2008г.

— Фонд Билла и Мелинды Гейтс (Bill & Melinda Gates Foundation) продаст часть акций инвестиционно-страховой компании Berkshire Hathaway Inc., подаренных супругам ее основателем, одним из богатейших людей мира Уорреном Баффетом.

Как говорится в материалах Berkshire Hathaway, представленных в комиссию по ценным бумагам и биржам США, Bill & Melinda Gates Foundation в период с марта 2008 по март 201г. продаст 550 тыс. акций класса В.

Исходя из текущих котировок на Нью-йоркской фондовой бирже этот пакет стоит 2,4 млрд.долл.

У.Баффет еще в 2006г. принял решение передать большую часть своего многомиллиардного состояния на благотворительные цели. Главным получателем средств знаменитый инвестор выбрал фонд Билла и Мелинды Гейтс, который получит 70% от общей суммы.

Еще до решения У.Баффетта фонд имел в своем распоряжении 30 млрд.долл. Основной упор Bill & Melinda Gates Foundation делает на поиск способов лечения заболеваний, от которых страдают жители наиболее бедных стран.

Хотя Баффет постепенно снижает свой пакет в Berkshire Hathaway, состояние его увеличивается благодаря росту котировок акций компании.

Журнал Forbes в марте назвал Баффета самым богатым человеком в мире. С показателем в 62 млрд.долл. он потеснил с первой строчки своего друга Билла Гейтса (58 млрд.долл.), лидировавшего в списке миллиардеров больше 10 лет. Interfax, 21.3.2008г.

— Бывшему владельцу корпорации Hollinger International, американскому медиамагнату Конраду Блэку все же придется сесть в тюрьму 3 марта за хищение средств акционеров, налоговые махинации и рэкет, сообщает агентство Ассошиэйтед Пресс.

Седьмой федеральный окружной апелляционный суд США удовлетворил в четверг прошение прокуратуры аннулировать решение, принятое в дек. 2005г., о освобождении Блэка из-под стражи под залог в 20 млн.долл. Условия освобождения также предусматривали, что он не имеет права покидать территорию США.

Защита Блэка пыталась отсрочить исполнение приговора на время рассмотрения поданной апелляции. По данным чикагской газеты, медиамагнат был обвинен не только в финансовых махинациях, но и в учинении препятствий исполнению правосудия. В связи с этим, по решению суда, Блэк должен будет явиться в федеральную тюрьму в штате Флорида в понедельник, 3 марта 2008г.

Суд разрешил двум другим обвиняемым по этому делу – бывшим вице-президентам Hollinger International Джону Боултби и Питеру Аткинсону – ожидать итогов апелляции, оставаясь на свободе.

Адвокат медиамагната Эндрю Фри (Andrew Frey) подтвердил в интервью чикагской газете Chicago Tribune, что «его подзащитному теперь придется сесть в тюрьму». «Он – сильный человек. Он справится», – сказал журналистам Фри.

В дек. прошлого года американский суд приговорил Конрада Блэка к шести с половиной годам тюремного заключения, признав его виновным в незаконном присвоении доходов компании и их укрывательстве от акционеров. Также суд приговорил Блэка к выплате денежного штрафа в 125 тыс.долл.

Первоначально медиамагнату грозило тюремное заключение сроком до 35 лет и штраф до 1 млн.долл.

Обвинительный приговор был вынесен в июле 2007г. судом присяжных в федеральном суде Чикаго (штат Иллинойс).

Члену британской палаты лордов, 62-летнему Блэку были предъявлены обвинения в хищении у акционеров компании, которую он возглавлял, более 90 млн.долл., а также в рэжете, налоговых махинациях, отмывании денег и препятствии правосудию.

В материалах дела также фигурировали эпизоды, когда Блэк воспользовался самолетом компании для того, чтобы полететь в отпуск на остров Бора-Бора во Французской Полинезии, и потратил на празднование дня рождения супруги 40 тыс.долл. из средств акционеров.

Кроме Блэка, перед судом предстали бывшие вице-президенты Hollinger International – 64-летний Джон Боултби и 60-летний Питер Аткинсон, а также юрист компании – 59-летний Марк Кипнис. Все они также были признаны виновными в совершении финансовых махинаций.

В состав корпорации Hollinger International входили газеты Chicago Sun-Times, National Post, издающаяся в Торонто, лондонская The Daily Telegraph и израильская Jerusalem Post. РИА «Новости», 29.2.2008г.

– Убыток крупнейшей ипотечной компании США Fannie Mae составил 3,6 млрд.долл. из-за кризиса в жилищном секторе.

Чистый убыток компании составил 3,80 долл. на акцию против прибыли в 604 млн.долл. в IV кв. 2006г. и убытка в 1,52 млрд.долл. в III кв. 2007г.

Аналитики в среднем ожидали убыток на уровне 1,39 долл. на акцию.

Столь низкие результаты компании обусловлены проблемами на рынке жилья и кризисом ипотеки subprime в США, также негативно отразившимися и на главном конкуренте Fannie Mae – компании Freddie Mac.

Рост числа дефолтов по погашению кредитов и увеличение числа случаев взыскания по закладным обусловили списания средств, инвестированных компанией в ипотечный сектор и повышение резервов средств для выполнения гарантий выплат по облигациям. Reuters, 27.2.2008г.

– Входящий в структуру правительства США Комитет по иностранным инвестициям отказался одобрить сделку на 2,2 млрд.долл. с участием фирмы из Китая по покупке известной американской

компьютерно-сетевой компании 3Com, сообщила в четверг газета Financial Times.

Комитет отвечает за проверку всех инвестиционных проектов в США с участием иностранных партнеров на соответствие интересам национальной безопасности страны.

Приобрести компанию 3Com планировала американская инвестиционная фирма Bain Capital и ее миноритарный партнер из Китая компания Huawei Technologies.

Получив информацию о намерении Комитета запретить сделку, Bain Capital отказалась от планов покупки 3Com, сообщает издание.

По данным пресс-службы Белого дома, в конце янв. Джордж Буш заявил, что возглавляемая им администрация поддерживает приток иностранных инвестиций в США из-за рубежа при условии обеспечения национальной безопасности страны.

Буш объявил об этом тогда в связи с подписанием распоряжения о порядке работы действующего в структуре министерства финансов США Комитета по иностранным инвестициям, который оценивает все крупные предложения об инвестиционных сделках американских компаний с зарубежными партнерами.

В нем глава Белого дома подчеркнул, что Комитет по иностранным инвестициям «будет тщательно рассматривать опасения, которые могут возникнуть в связи с определенными иностранными инвестициями в США».

Январским распоряжением Буша состав Комитета был расширен и включает теперь главных помощников президента США, включая советника по национальной безопасности, главного экономического советника, советника по внутренней безопасности и директора управления Белого дома по бюджету и менеджменту. РИА «Новости», 20.2.2008г.

– Инвесторы из большинства стран имеют возможность купить акции американских компаний по невысокой цене. В связи с неблагоприятной ситуацией на кредитном рынке, растущей безработицей и усилением опасений по поводу потенциальной рецессии правительство США стремится привлечь как можно больше зарубежного капитала для стимулирования роста экономики. Иностранные инвесторы активно пользуются преимуществом низкого курса доллара для проникновения на крупнейший в мире американский рынок.

Слабый доллар способствовал удешевлению стоимости американских компаний и собственности для инвесторов из разных стран мира, но в наибольшей степени для покупателей из западноевропейских государств, а также Канады. В 2007г., по данным американской исследовательской компании Thomson Financial, наиболее значительный объем средств в приобретение акций американских компаний был вложен канадскими инвесторами (более 65 млрд.долл.). Однако инвестиции компаний других стран в экономику США также увеличиваются. С 2000г. по 2007г. объем капиталовложений южнокорейских компаний в приобретение доли в американских фирмах возрос с 5,4 млн.долл. в 2000г. до 10,4 млрд., российских компаний – с 60 млн. до 572 млн.долл., индийских – с 364 млн. до 3,3 млрд.долл. соответственно.

Если в США начнется рецессия, в мировой экономике в целом, по мнению экспертов, тем не менее продолжится довольно стабильный рост, что

будет стимулировать инвесторов из таких нефтедобывающих стран, как Саудовская Аравия и Россия, или таких быстрорастущих государств, как Китай, расширять свое присутствие на американском рынке.

В 2007г., по данным Thomson Financial, зарубежные инвесторы затратили 414 млрд.долл. на покупку акций американских компаний и другой собственности в США, что на 90% превышает аналогичный показатель 2006г. В первые две недели 2008г. иностранные инвесторы уже вложили 22,6 млрд.долл. в приобретение долей в американских компаниях. В случае наступления рецессии и дальнейшего снижения курса доллара темпы данного процесса, по мнению экспертов, могут ускориться.

В связи с увеличением в общем объеме иностранных инвестиций, поступающих в США, доли средств, направляемых из государственных финансовых фондов, контролируемых правительствами разных стран (sovereign wealth funds), официальные представители Соединенных Штатов призывают более тщательно следить за тем, чтобы другие страны не смогли получить контроль над финансовой системой США или военными технологиями.

Несмотря на различные мнения по поводу увеличения притока иностранных инвестиций в США, большинство экспертов полагают, что зарубежные капиталовложения могут помочь многим американским компаниям увеличить объем производства, а некоторым — избежать банкротства.

Наиболее заметными получателями средств, поступивших из контролируемых государством фондов стран Азии, а также государств Ближнего и Среднего Востока, были такие банки, как Merrill Lynch, Citigroup, Morgan Stanley, которые потерпели огромные убытки в связи с кризисом на ипотечном рынке.

В прошлом году зарубежные инвесторы впервые приобрели доли в американских компаниях, действующих в сфере недвижимости, сталелитейной промышленности, энергетики и производства детского питания. Так, в нояб. прошлого года германская стальная компания ThyssenKrupp Stainless вложила 3,7 млрд.долл. в стальной завод в г. Калверт (шт. Алабама). По словам руководства германской компании, основными стимулами для размещения производства на территории США послужили низкие издержки производства в Соединенных Штатах и большое количество потенциальных покупателей, что связано прежде всего с возможностью беспрошленной продажи товаров в Канаду и Мексику в рамках Североамериканского соглашения о создании зоны свободной торговли («Нафта»).

Общий объем инвестиций, направляемых иностранными компаниями в американские филиалы, согласно данным консалтинговой компании «ОСО Monitor, возрос с 39,2 млрд.долл. в 2006г. до 43,3 млрд. в 2007г. По словам замминистра финансов США Р. Киммита, это свидетельствует о доверии зарубежных инвесторов к экономике Соединенных Штатов, американскому рынку и американским рабочим. В настоящее время в американских филиалах иностранных компаний, по данным Р. Киммита, трудятся 5 млн. американцев (почти 1/3 из них занята в промышленности) и их заработная плата на 30% выше, чем у тех, кто зани-

мает аналогичные рабочие места в американских компаниях. БИКИ, 14.2.2008г.

— Комитет по международным делам сената конгресса США одобрил законопроект, продлевающий полномочия Корпорации зарубежных частных инвестиций США (ОПИК) на срок до 2011г. Согласно законопроекту ОПИК должна отдавать приоритет проектам в развивающихся странах, связанным с улучшением состояния окружающей среды, и не должна сотрудничать со странами, спонсирующими международный терроризм. www.economy.gov.ru, 13.2.2008г.

— Доля вложений в российские компании в общем объеме американских частных инвестиций растет, сообщил президент Всемирного инвестиционного форума The World Money Show Чарльз Джислер. «Нынешний форум показал, что американцы все с большей и большей охотой занимаются прямыми инвестициями в динамично растущие экономики. И Россия в этом смысле — очень хороший пример», — заявил Джислер по итогам форума, который завершился в субботу.

Значительно растет и доля России и других стран группы БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) в портфельных инвестициях из США. Президент The World Money Show, в частности, сослался на данные крупнейшего американского инвестиционного фонда Fidelity, обнародованные в ходе работы форума, согласно которым «60-70% средств фонда инвесторы направляют за рубеж, и в этом объеме очень большую часть составляют вложения в такие страны, как Россия, Бразилия, Китай и Индия».

Инвестиционные аналитики считают, что эта тенденция будет сохраняться в ближайшие 10-15 лет, поскольку «экономический рост в таких экономиках, в частности, в России, будет опережать показатели развитых стран», пояснил Джислер.

Он также высоко оценил участие России во Всемирном инвестиционном форуме в Орландо. «Мы рады, что представители России в лице главы торгпредства в США Андрея Долгорукова и других членов делегации уделяют столько времени и внимания нашему форуму. Господин Долгоруков великолепно разъяснил участникам The World Money Show, насколько разнообразны возможности для получения прибыли от инвестиций в российскую экономику, которая развивается весьма динамично не только в традиционных секторах, таких как энергетика, но и в сфере услуг и высоких технологий», — отметил он.

«Мы также рады, что на форуме в качестве нашего медиа-партнера представлено и Российское информационное агентство Новости, что дает возможность участникам получать больше информации о ситуации в вашей стране, об инвестиционных возможностях и ситуации в целом», — сказал президент Всемирного инвестиционного форума. Он также пригласил к участию в форуме российские компании, акции которых торгуются как на международных, так и на российских площадках.

Ежегодный Всемирный инвестиционный форум в Орландо проходил в этом году уже в 30 раз и собрал более 15 тыс. участников из 80 стран и более 300 корпораций, представленных на ведущих мировых биржах. РИА «Новости», 10.2.2008г.

— Число американцев, одобряющих деятельность президента Джорджа Буша и конгресса США, сократилось до вызывающе низкого уровня,

который зафиксировал обнародованный в пятницу опрос общественного мнения агентства Ассошиэтед Пресс и социологической службы Ипсос.

Как отмечает телекомпания Эй-Би-Си, то, как нынешний хозяин Белого дома исполняет свои обязанности, нравится лишь 30% гражданам. Кредит общественного доверия у американских законодателей еще ниже — всего 22%. «Такое впечатление, что люди с трудом выносят саму мысль о президенте Буше и конгрессе», — отмечает Эй-Би-Си.

«Он потратил миллиарды долл. на войну, а наша экономика страдает. Если ты руководишь страной, то должен начинать с налаживания дел внутри страны», — приводит Эй-Би-Си типичное мнение одного из респондентов — 41-летнего жителя нью-йоркского района Бруклин Рона Брэттуэйта. Interfax, 8.2.2008г.

— Один из богатейших людей мира Уоррен Баффет покупает за 4,5 млрд.долл. промышленный конгломерат Marmon Holdings Inc, принадлежащий чикагской семье Прицкеров. Состояние 76-летнего главы холдинга Berkshire Hathaway оценивается в 52 млрд.долл. По своему богатству он уступает в США только основателю компании Microsoft Биллу Гейтсу.

Для начала Баффет купит 60% Marmon, годовой доход которой составляет 7 млрд.долл. Он намерен завершить процесс приобретения к 2014г. Баффет считается одним из крупнейших инвесторов в США. Что же касается Прицкеров, то они вынуждены пойти на этот шаг, поскольку только путем поэтапной распродажи активов и реструктуризации можно будет поделить империю среди 11 взрослых родственников, как это предусматривает семейное соглашение.

Marmon состоит из более чем 125 действующих подразделений, производящих всевозможную промышленную продукцию, начиная от водопроводного оборудования, электропроводки и кабелей и кончая ж/д цистернами.

Интересы базирующейся в Омахе (штат Небраска) Berkshire Hathaway безграничны. Она полностью или частично владеет десятками компаний в страховом, энергетическом и индустриальном бизнесе, сфере розничной торговле. Прайм-ТАСС, 26.12.2007г.

— Хедж-фонд Red Star Asset Management, специализирующийся на инвестициях в российские активы, сообщил, что доходность его ведущего фонда Double Alpha SP составила в нояб. 2007г. 3%, достигнув с начала года до настоящего времени 15%.

Средняя доходность ориентированных на российские активы хедж-фондов, динамику которых отслеживает Morningstar Inc., за янв.-нояб. этого года составила 22%, немного превысив доходность Red Star. По данным Morningstar, наиболее высокий показатель доходности составил 77%, самый низкий — 5%.

Red Star сообщил, что получил доход от инвестиций в природный газ и другие различные активы, заметив, что делает ставку на дальнейший рост Газпрома.

В сообщении Red Star говорится, что фонд видит «существенные возможности» для инвестиционной стратегии long/short, основанной на использовании коротких и длинных позиций, в 2008г.

Фонд добавил, что котировки в двух основных инвестиционных сегментах России — энергетике и

секторе базовых металлов — кажутся ему «хрупкими в следующем году».

Под управлением Red Star находятся активы в размере чуть более 50 млн.долл. Reuters, 14.12.2007г.

— Темпы экономического роста в США в ближайшие месяцы могут заметно снизиться. Как сообщает Итар-ТАСС, об этом предупредил сегодня на слушаниях в конгрессе глава Федеральной резервной системы (ФРС) США Бен Бернанке. Среди причин он назвал кризис на рынках ипотечного кредитования.

По его словам, ФРС внимательно следит за развитием событий в этой области. Однако он ничего не сказал о возможности дальнейшего понижения учетной ставки межбанковского кредита в США. Б.Бернанке выразил обеспокоенность в связи с продолжающимся ростом цен на энергоносители.

Последний раз ФРС понижала учетную ставку в конце окт. 2007г. Руководящий орган Федеральной резервной системы — комитет по открытому рынку — решил опустить ее на 0,25% пункта — до уровня 4,5% годовых. ФРС пошла на очередное снижение ставки межбанковского кредита в целях стимулирования роста американской экономики и ее удержания от перехода в стадию спада, чего опасаются некоторые специалисты в условиях кризиса на рынках ипотечного кредитования. Прайм-ТАСС, 8.11.2007г.

— Европейские, азиатские и канадские компании активно используют преимущество низкого курса доллара для покупок американских фирм, увеличивая капиталовложения в экономику США и усиливая опасения по поводу возможного сокращения числа рабочих мест, сообщает газета Herald Tribune. По данным исследовательской компании Thomson Financial, общая стоимость сделок по приобретению американских компаний иностранными инвесторами за 9 месяцев 2007г. достигла 257,4 млрд.долл., что превышает аналогичный годовой показатель в предыдущие годы, начиная с 2000г., когда был отмечен бум в высокотехнологичной сфере.

Одной из наиболее крупных последних сделок будет приобретение американской компании Commerce Bancorp торонтским отделением Bank of Canada, согласие на которое было получено в начале окт. 2007г. Стоимость данной сделки оценивается в 8,5 млрд.долл. Самое большое количество американских фирм, приобретенных иностранными компаниями, приходится на долю региона Новая Англия (на севере США), где с янв. по сент. 2007г. зарубежные инвесторы купили 69 фирм на 30,8 млрд.долл.

Обычно иностранные компании покупают американские фирмы с целью получения доступа на рынок США и поэтому, как отмечают некоторые эксперты, они более заинтересованы в капиталовложениях в свои новые приобретения, чем американские покупатели. Однако существует риск того, что иностранные владельцы быстро сократят или консолидируют свои операции в США в случае ухудшения экономической ситуации в стране.

Некоторые американские эксперты опасаются слишком глубокого проникновения иностранных инвесторов в экономику США. Представитель US Business and Industry Council А. Тонелсон полагает, что иностранные фирмы, приобретая американские компании (прежде всего, высокотехнологич-

ные), получают контроль над наиболее динамичными сегментами экономики США. Другие эксперты считают процесс слияний и поглощений компаний (в т.ч. американских) неизбежностью в условиях глобализации экономики. По мнению экономиста компании Global Insight Б. Бетьюна, проникновение иностранных компаний на рынок США путем приобретения американских фирм является положительным фактором, т.к. европейские и азиатские инвесторы, полагает он, имеют долгосрочные перспективы.

Большинство зарубежных покупателей американских компаний планируют осуществить значительные капиталовложения и расширить производство в своих филиалах в США. Новый владелец бывшей американской компании GE Plastics (Sabic Innovative Plastics) намерен увеличить количество занятых на этой фирме, составляющее 425 чел., на 75-100 чел. Однако некоторые иностранные владельцы все же прибегают к существенному сокращению числа рабочих мест. Французская компания Alcatel, которая купила американскую фирму Lucent Technologies в 2006г., объявила о намерении сократить несколько сотен рабочих мест.

Как сообщает газета Financial Times, правительства некоторых стран, обеспокоенные увеличением числа сделок по приобретению национальных компаний иностранными инвесторами, уже прибегают к ужесточению правил осуществления таких сделок. Министр промышленности Канады Дж. Прентис заявил, что разрабатывается стратегия, в рамках которой будут определены условия, при соблюдении которых иностранным госкомпаниям будет разрешено приобретать активы в Канаде. Данное решение связано с резким увеличением в последние два года числа покупок канадских фирм (прежде всего нефтедобывающих) иностранными компаниями.

Согласно прогнозу канадской консалтинговой компании Sector Consulting, общий объем активов канадских компаний, приобретенных иностранными фирмами в 2007г., достигнет 90 млрд.долл. По данным вышеназванной консалтинговой компании, за последние три года иностранные фирмы приобрели на 40 млрд.долл. больше активов канадских компаний, чем фирмы Канады приобрели за рубежом. Канада, отмечают аналитики Financial Times, последовала примеру Китая, Индии и Японии, которые ужесточили регулирование инвестиционной деятельности иностранных компаний. БИКИ, 30.10.2007г.

— Группа многонациональных корпораций в США на этой неделе выразила опасения по поводу предлагаемых изменений в британском налогообложении иностранных доходов.

В письме, которое стало ответом на «Налогообложение иностранного дохода компаний: дискуссионный документ». «ПремьерДарлинга, опубликованный в июне этого года, были выражены опасения в отношении двух основных сфер налогообложения: прямое воздействие на американский бизнес и опасения по поводу международной налоговой политики.

Одним из наибольших опасений стал тот факт, что «не будет существовать единого четкого правила, освобождающего от налогов выплаты дивидендов, процентов, доходов от недвижимости и платежей роялти за пределами Великобритании, между

связанными компаниями, которые были получены от действительной прибыли предприятия».

Комментируя возможный эффект предлагаемых реформ на интеллектуальную собственность, в письме также говорилось: «Этот новый подход является серьезным отхождением от традиционной международной практики. Если это постановление будет принято в этой форме, ни одна американская корпорация не решится держать или разрабатывать интеллектуальную собственность в или под британской холдинговой корпорацией».

Проблемы, относящиеся к внутренним кассовым операциям компаний, не-британские внутренние платежи между корпорациями и ограничения после приобретения, также привлекались к вниманию министра финансов.

В отношении подозрений в международной налоговой политике, в письме говорилось: «Мы также обеспокоены тем, что элементы вне-территориального налогообложения в пакете документов, только станут дополнительным стимулом другим компаниям отвергнуть стандарты ОЭСР». «Если такая крупная экономика как Великобритания, с традиционным лидерством в сфере налоговой политики, собирается отойти от международных норм, возможные ответные действия, которые отрицательно скажутся как на Великобритании, так и на США, — станут реальной и скорой опасностью».

Комментируя ситуацию в Financial Times, представитель PwC Джон Уайтинг, заметил, что: «Эти предложения оказались неудачными, т.к. они увеличивают административные расходы и по всей видимости увеличат налоговое бремя на предприятия».

В письме также говорилось: «Некоторые появляющиеся в предложениях детали — если останутся неизменными — могут быть куда как более жесткими, чем американские правила. Это может привести только к тому, что внутренние инвестиции из США прекратят поступать в Великобританию, а они играли исторически важную роль для британской экономики». Offshore.SU, 11.10.2007г.

— Республиканская партия США, которая с конца XIX в. характеризовалась как выразитель интересов американского бизнеса, теряет поддержку со стороны предпринимателей и промышленников.

Как отметила во вторник газета Wall Street Journal, «голоса многих избирателей, которые придерживаются консервативных позиций в отношении фискальной политики», а также других бывших сторонников партии, недовольных нынешним курсом республиканской администрации США, сейчас становятся предметом внутрипартийной борьбы. По оценке издания, такая ситуация «может изменить картину на политическом горизонте США» в 2008г., когда в стране будет избираться президент и пройдут выборы в конгресс, а также в последующие годы.

Согласно опросу общественного мнения, проведенному в сент. совместно Wall Street Journal и телекомпанией NBC, сейчас лишь 37% дипломированных специалистов и управленцев считают себя республиканцами или склоняются к позициям Республиканской партии. Три года назад, отмечает издание, эта цифра составляла 44%

Некоторые ведущие предприниматели Америки отказываются от поддержки республиканцев

из-за «войны в Ираке, растущего государственного долга и консервативных подходов к решению социальных вопросов», которые они не разделяют, отмечает газета. В ряде промышленных секторов экономики, например, в автомобилестроительной отрасли, представители бизнеса хотели бы добиться прямой господдержки для оплаты растущих расходов по медицинскому обслуживанию рабочих, которую Белый дом отнюдь не намеревается оказывать. Некоторые предприниматели также выступают за то, чтобы администрация США более активно действовала в сфере борьбы с глобальным изменением климата, отмечая, что это «может способствовать возникновению новых отраслей промышленности». Прайм-ТАСС, 3.10.2007г.

— Американский инвестиционный фонд Great Circle Fund LP намерен вложить 21,1 млн.долл. в российский холдинг STS Logistics, сообщила пресс-служба компании Alfa Capital Partners (Москва).

Инвестиции будут направлены преимущественно на развитие национальной сети складских помещений, а также на открытие новых офисов компании в России и за рубежом.

По заявлению президента STS Logistics Рустама Юлдашева, компания планирует создать сеть из 8-10 современных складских помещений в России, Украине и Казахстане общей площадью 100 тыс.кв.м.

Alfa Capital Partners — инвестиционная компания, базирующаяся в Москве. Входит в состав «Альфа-Групп». Управляет капиталом в 701 млн.долл., основная часть которого поступает от международных организаций, частных инвесторов и от консорциума «Альфа-Групп». Является региональной управляющей компанией фонда Great Circle Fund LP с активами в 180 млн.долл., а также управляет фондом прямых инвестиций Alfa Capital Private Equity, L.P. капиталом в 200 млн.долл.

Фонд Great Circle Fund LP специализируется на инвестициях в объекты морского транспорта, инфраструктуры и логистики в странах бывшего Советского Союза, Турции, южной Европы, Балканского и Средиземноморского регионов. Размер фонда составляет 180 млн.долл.

Холдинг STS Logistics был образован в 1999г. На данный момент в его состав входят более 30-ти региональных офисов в России, СНГ и странах дальнего зарубежья. В штате московского офиса работают более 200 чел., в региональных офисах компании задействовано более 400 сотрудников. Является одной из ведущих логистических компаний в России. В число клиентов STS Logistics входят такие международные корпорации, как Komatsu, Ford, Otis, Intel и мн. др.25.7.2007г.

— Лидер большинства в сенате — Гарри Рейд (округ Невада) сказал, что сенаторы не будут поднимать проблему налогообложения некоторых компаний с ограниченной ответственностью, таких как частные инвестиционные и хеджевые фонды, до следующего года.

Рейд высказал откровенное мнение в интервью Bloomberg, сообщив информационному агентству, что новое законодательство по компаниям с ограниченной ответственностью «появится не в этом году».

Рейд также сказал Bloomberg, что предпочел бы более широкий проект законодательства чем тот, который предлагается, чтобы включить в него ком-

пании, не являющиеся частными инвестиционными компаниями, например такие как те, который инвестируют в коммерческую недвижимость или нефте- и газопроводы. Любая новая мера «не должна применяться только по отношению к частным инвестиционным компаниям, она должна включать все фирмы в подобной ситуации», — заявил он.

Законодательство, предложенное председателем финансового комитета сената Максом Бокусом и высокопоставленным республиканцем Чаком Грэсли, внесет ясность в налоговый кодекс США таким образом, что компании ведущие открытую торговлю и получающие доход прямым или опосредованным образом через инвестиционного консультанта или управляющего активами, не будут иметь право на освобождение от корпоративного налога, которым облагаются фирмы с 90% пассивным доходом — т.е. получаемым по дивидендам или роялти, например.

Более широкое законодательство, предложенное в палате представителей, направлено на решение проблемы противоречивого «номинального долевого участия», и разработано для обеспечения того, что управляющие фондов, которые получают долю доходов фонда в качестве компенсации за управление инвестициями, будут облагаться налогами по соответствующей ставке подоходного налога до 37,9%, а не по ставке налога на инвестиции в 15%.

Эти предложения были раскритикованы старшими правительственными чиновниками, например министром финансов Генри Полсоном, который боится, что из-за этого снизится конкурентоспособность США, и президентом Джорджем Бушем, который намекнул, что готов наложить вето на такие законопроекты. Offshore.SU, 18.7.2007г.

— Решение Налогового управления США закрыть лазейку, используемую американскими транснациональными корпорациями с существенным иностранным доходом для уклонения от американских налогов, пришло слишком поздно, чтобы воспрепятствовать IBM сэкономить 1,6 млрд.долл. на налогах.

31 мая Налоговое управление США выпустило уведомление, запрещающее технику, посредством которой компании выкупают свои акции, используя иностранный филиал, чтобы избежать внутренних корпоративных налогов. В уведомлении говорится, что любые такие сделки начиная с этого дня будут признаны недействительными.

Согласно сообщению Wall Street Journal, это решение было принято после того, как компания IBM структурировала перезакупку акций за 12,5 млрд.долл., чтобы извлечь выгоду из средств, заработанных за границей, не облагая их американскими корпоративными налоговыми ставками. Эта операция известна налоговым адвокатам как Killer V, которая обходит раздел 367 В Кодекса Налогового управления США, который касается налогов США на репатрированный доход.

Эта операция включала формирование нового филиала в Нидерландах, который использовал 1 млрд.долл. наличных денег и 11,5 млрд.долл. заемных средств, чтобы купить 118,8 млн.долл. акций от организаций-инвесторов. Это позволило IBM выкупить акции, не репатриировав сохраненный доход из иностранных подразделений в США, как

сообщил финансист IBM, Джесси Грин журналу WSJ.

Чтобы возместить ссуды, IBM будет использовать будущий доход иностранных филиалов со средней налоговой ставкой 22% после налоговых льгот экономя 1,6 млрд.долл. налогов США, сообщило Wall Street Journal компетентное лицо.

Несмотря на то, что IBM совсем не единственная крупная международная компания США, которая может использовать эту технику, чтобы уклониться от американского корпоративного налога, она является единственной компанией, которая может публично заявить о выполнении этой операции.

Согласно настоящему налоговому закону США, компании могут отсрочить налогообложение некоторых типов иностранной прибыли, пока доход задержан за границей. Корпоративный налог, составляющий 35%, подлежит к уплате при репатриации денег.

Налоговое управление США заявило, что такие операции усиливают «существенное политическое беспокойство», но отказалось комментировать данную специальную сделку. А также не подтвердило, было ли выпущено уведомление 31 мая как прямой ответ на сделку IBM. Offshore.SU, 2.7.2007г.

— Президент Джордж В. Буш осуществил свою угрозу наложить вето на дополнительный законопроект по войне в Ираке, который содержал почти 5 млрд.долл. налоговых льгот для мелких компаний.

В прошлый вторник вечером на пресс-конференции Белого Дома Буш заявил о том, что он не примет законодательство, которое ввергает войска США «искусственному» графику отступления из Ирака. Для малого бизнеса США это означает дальнейшее ожидание налоговых льгот, выделяемых для частичной компенсации расходов при повышении минимальной заработной платы до 7,25 долл. за час с настоящей 5,15 долл. за час — первое повышение за десять лет.

Однако 4,84 млрд.долл. пакет, лишь половина той суммы, на которую первоначально согласился сенат, был «осмеян» некоторыми представителями Республиканской партии и Белым Домом за провал в предоставлении соответствующих налоговых льгот и за то, что стал единственным законопроектом, столкнувшимся с президентским вето.

Отвечая на угрозу запрета Буша, сенатор Макс Бокус, председатель комитета финансов и один из принципиальных авторов налогового законодательства совместно с председателем бюджетной комиссии конгресса Чарльзом Рангелем, защитил предложения на прошлой неделе.

«Налоговые скидки для малого бизнеса, содержащиеся в дополнительном законопроекте о расходах, будут благоприятны для малого бизнеса США», — заметил он, добавляя, что «особенно разочаровывает то, что Белый Дом уже пообещал запретить этот пакет налоговых льгот для малого бизнеса, если он выступит в качестве автономного законодательства. Прагматичный Белый Дом не должен препятствовать оказанию помощи малому бизнесу США».

Однако Республиканцы заявляют о том, что Демократы могли бы получить и минимальную заработную плату, и налоговые льготы благодаря конгрессу к настоящему моменту, если бы они не при-

крепили пакет налоговых льгот к дополнительно-военному законопроекту, действие, которое представитель Белого Дома, Тони Фратто, описал как «политический трюк, который только останавливает дальнейшие действия».

Голосование Дома за аннулирование вето как ожидали провалилось в среду во II пол. дня. Такое голосование не было запланировано сенатом. Президент Буш должен был еще в прошлый понедельник обсудить эту ситуацию с лидерами обеих палат.

Результат вопроса о минимальной заработной плате и налоговых льготах в настоящий момент неясен, хотя лидер большинства Белого Дома, Стэни Х. Хоер (округ — Мэриленд), дал понять то, что они будут внесены в новый дополнительный военный законопроект. Offshore.SU, 15.5.2007г.

— Президент США Джордж Буш оплатил подоходный налог по действующей ставке 29% за доход 2006г., согласно данным по его налоговой декларации, которая была предъявлена Белым домом на прошлой неделе.

Президент и М-с Джордж В. Буш сообщили свой облагаемый налогами доход в 642 905 долл. за налоговый год 2006г., что вылилось в общую сумму федеральных налогов 186 378 долл. Зарплата президента устанавливается в 400 000 долл. в год, однако он получает также доход из дополнительных источников, из инвестиций и других вкладов в ведении трастов.

Буш также заплатил 27 474 долл. налогов на собственность штата за свое ранчо в Кроуфорде, Техас, что на 1000 долл. больше чем в предг.

Президент и М-с Буш пожертвовали 78 100 долл. церквям и благотворительным организациям, включая Добровольную пожарную команду Кроуфорда, объединенную федеральную кампанию Федерального правительства, а также таким благотворительным организациям как Operation Smile, Martha's Table, the Salvation Army, Susan G. Komen Foundation, и the Yellow Ribbon Support Center.

Вице-президент Дик Чейни и его жена задекларировали общий доход за 2006г. 1,8 долл., и заплатили 464 789 долл. налогов с облагаемых налогом 1,6 млн. доходов — что на 50 000 долл. превышает их фактическую сумму доходов 413 326 долл. Вместо требования о возврате, Чейни прибавят переплату к своей налоговой декларации за 2007г. Зарплата вице-президента составляет 200 000 долл. в год. Offshore.SU, 17.4.2007г.

— На прошлой неделе сенат США рассмотрел законопроект о непредвиденных расходах, также содержащий условия повышения минимальной заработной платы и обеспечение возмещения налоговых льгот для малого бизнеса.

Положение по налогообложению, представленное председателем комитета финансов сената Максом Бокусом (округ — Монтана) и Республиканцем Чаком Грэсли (округ — Айова), были добавлены в первоначальный законопроект сената о минимальной заработной плате и налоговых льготах, и он был при единодушном одобрении прикреплен к законопроекту о расходах.

Бокус сообщил, что добавление меры сената к дополнительному законопроекту о расходах должно привести к переговорам с палатой об окончательном размере заработной платы и налоговом пакете, где остаются значительные разногласия по

отношению к элементам налогообложения предположений.

«Рабочие Америки ждут повышения заработной платы. Законопроект о дополнительных расходах может столкнуться с некоторыми препятствиями, но на данный момент это самый быстрый способ поднятия минимальной заработной платы», — отметил Бокас.

«Это должно заставить палату представителей и сенат прийти к заключительному соглашению, которое было бы справедливо и для рабочих, и для малого бизнеса, который обеспечивает им рабочие места. В итоге это должно помочь нам в скором времени получить повышение заработной платы для рабочих», — добавил он.

Новые налоговые условия в поправке Грессли-Бокуса к дополнительному законопроекту о расходах, включают предоставление издержек на амортизацию и списание затрат производства для того, чтобы помочь предприятиям возместить затраты на новое оборудование, продление налоговых льгот за предоставление рабочих мест для предпринимателей в сельских районах США, где уменьшается количество рабочей силы, и дополнительную налоговую помощь для предприятий из областей, пострадавших от урагана Катрина.

Законодательство об увеличении минимальной заработной платы рассмотрено сенатом в фев. после того, как Бокус и комитет финансов сената одобрили налоговые льготы, предназначенные для малого бизнеса, который нанимают рабочих, получающих минимальную заработную плату. Налоговые льготы составят в общем 8,3 млрд.долл. Offshore.SU, 12.4.2007г.

— Сенатор США Кен Салазар (округ Колорадо) представил законопроект, разработанный для балансирования потребностей мелкого бизнеса при ожидаемом росте минимальных зарплат.

Рассказывая о своем законе о льготах для предприятий и налоговых стимулах для мелких предпринимателей 2007г. (ЛПНСМП), он заметил, что: «Мы должны убедиться в том, что при всем нашем энтузиазме увеличить минимальные зарплаты, мы не навредим нашему мелкому предпринимательству».

«Увеличение минимальных зарплат назрело уже давно, однако мелкие предприятия являются двигателем нашей экономики. Эти налоговые стимулы смогут сбалансировать потребность защитить мелкие предприятия и помочь работающим семьям», — прибавил он.

Закон о налоговых стимулах для мелких предприятий состоит из двух разделов. Первый позволяет владельцам предприятий списать стоимость двух специфических типов строительства за 15 лет: во-первых, благоустройство розничной собственности, которой они владеют (а не снимают в аренду); а во-вторых, стоимость строительства или ремонта ресторанов. В настоящий момент оба этих обновления должны быть списаны за 39-летний период. Салазар также сказал, что сокращение графика расхода времени является более реалистичным, и будет стимулировать инвестирование, от которого особенно выиграют мелкие предприятия при строительстве и ремонте зданий.

Второй раздел предусматривает налоговые стимулы для предприятий, нанимающих инвалидов войны и является идентичным закону сенатора Салазара, принятом на 109 конгрессе. Специфичес-

кой чертой закона является то, что расширяет налоговые льготы при создании рабочих мест для инвалидов войны. Согласно действующему законодательству налоговые льготы применяются только к инвалидам войны, имеющим талоны на льготную покупку продуктов и которые прошли реабилитацию в федеральном агентстве по делам ветеранов.

«Я поддерживаю увеличение федеральных минимальных зарплат; американские служащие заслуживают лучшего», — продолжил Салазар.

«Однако мы должны предоставлять налоговые льготы мелким предприятиям для смягчения удара от увеличения минимальных окладов. Эти предприятия жизненно необходимы для экономики Колорадо и всего государства и мы должны позаботиться о том, чтобы они могли продолжать выполнять свои задачи», — прибавил он.

Версии обоих проектов сенатора Салазара были включены в программный пакет финансового комитета, который должен быть представлен в среду. Offshore.SU, 25.1.2007г.

— США и Швеция являются странами, в которых семейные предприятия испытывают наименьшие трудности, — согласно новому исследованию аудиторской фирмы Grant Thornton International.

Данные были получены в результате международного обзора семейных предприятий компанией Grant Thornton International. В рамках программы были исследованы 3000 владельцев среднего семейного бизнеса из 28 стран.

В ходе исследования было установлено, что четыре из десяти (39%) владельцев семейных предприятий в США за последний год заметили, что уровень напряженности в ведении деятельности возрос или значительно возрос. Однако по сравнению с 27 другими странами, только семейные предприятия в Швеции (20%) заявили о более низком уровне роста напряжения, чем в США.

С другой стороны, Grant Thornton сообщила, что результаты в разных странах сильно отличались, причем 90% тайваньских семейных предприятий чувствуют значительный рост напряжения в ведении бизнеса, что более чем в два раза превышает уровень США и сам уровень стресса стал намного выше чем 76%, зафиксированные в 2005г. Китайский Мейнленд (84%) и Филиппины (78%) заняли в этой шкале соответственно второе и третье место с конца.

Среднестатистический американский предприниматель, занимающийся семейным бизнесом, в среднем брал отпуск на 14 дней в пред.г., по сравнению с 15 днями в среднем для всех семейных предприятий по всему миру, — отмечает аудиторская компания.

Французские предприниматели позволяли себе самый длительный отдых — в среднем 26 дней, за ними следуют семейные предприниматели из Соединенного Королевства, Швеции и Италии, которые в пред.г. отдыхали 21 день.

С другой стороны тайские бизнесмены смогли отвлечься от работы всего на 4 дня, тайваньские — на 8 дней, а бизнесмены из Турции и Ботсваны на 10 дней. Offshore.SU, 5.12.2006г.

— Правительство Соединенного Королевства и некоторые международные компании объединяют усилия для того, чтобы переубедить калифорнийские налоговые органы отменить постановление о трансфертном ценообразовании, которое обернет-

ся иностранным фирмам в сотни миллионов долларов налога.

Согласно сообщению британской газеты *Financial Times*, компании, среди которых *Barclays*, *Nestle* и *Sony* оспаривают постановление, принятое в 1990х, но лишь недавно вступившее в силу, в несправедливой дискриминации по отношению к иностранным фирмам с филиалами в Калифорнии.

Оппоненты утверждают, что это постановление делает дороже получение ссуды или приобретение лицензий материнских компаний американскими филиалами компаний, а также они предупреждают, что постановление может отпугнуть иностранные инвестиции, хотя общая политика Калифорнии как раз направлена на привлечение иностранных инвесторов.

Решение Калифорнийского комитета по франшизному налогу относительно изменений в постановлении ожидается в настоящий момент, этот вопрос обсуждается после того времени, как отделение Конфедерации британской промышленности в Вашингтоне (округ Колумбия) известило канцелярию премьер-министра о проблеме. За этим также последовало голосование основанной в Вашингтоне Организации иностранного инвестирования, которое показало, что иностранные компании, ведущие деятельность в США поддерживают петицию об изменении постановления.

Комитет, по некоторым данным, разрабатывает альтернативные формулировки поправок к постановлению. *Offshore.SU*, 26.9.2006г.

— С сырьевых рынков за последний месяц могло быть выведено до 12 млрд.долл., полагают эксперты инвестиционного банка *JPMorgan*.

Отток инвестиций обусловлен снижением стоимости сырья из-за обеспокоенности возможностью замедления темпов экономического роста в

США, а также реакцией на ослабление спроса на сырье, пишет «*Файнэншл таймс*».

Цена золота может стать наиболее чувствительной к дальнейшим продажам, заявил инвестбанк, в то время как стоимость нефти показывает признаки поддержки на текущем уровне.

Стратег *JPMorgan* Джон Норманд отметил, что за последние пять лет общий приток средств в сырьевые рынки составил 100 млрд.долл., и отток в 12 млрд.долл. по сравнению с этим показателем несущественен.

Однако, по его словам, он выглядит более внушительно, если сравнивать с поступлением средств в розничные паевые фонды в этом году — 19 млрд.долл.

*JPMorgan* отслеживает 250 таких фондов. По данным инвестбанка, с мая спекулятивные инвесторы продали нефтяные фьючерсы на 4,7 млрд.долл., а продажи фьючерсов на золото в США составили 4 млрд.долл. за этот период.

Котировки фьючерсов на нефть марки *Brent* упали более чем на 21 цент с пикового значения, достигнутого в прошлом месяце. Стоимость природного газа в США упала до двухлетнего минимума, золото подешевело на прошлой неделе до самой низкой отметки за три месяца, а медь за последний месяц потеряла в цене 10%, напоминает «*Файнэншл таймс*». Наиболее популярный индикатор *Goldman Sachs Commodity Index* с начала текущего года снизился, несмотря на увеличение стоимости сырья.

«Коллапс стоимости сырья в последние шесть недель повышает страх относительно более длительных продаж, учитывая объем денег, пришедших на рынок за последние пять лет», — заявил Дж.Норманд. *Interfax*, 19.9.2006г.

— США сохраняют за собой лидирующую позицию в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций (FDI), поскольку на их долю будет приходиться почти четверть всех инвестиций в мире в ближайшие пять лет, пишет «*Файнэншл таймс*».

Приток прямых иностранных инвестиций по всему миру вырастет в этом году на 22% — до 1,2 трлн.долл. с 955 млрд.долл. в прошлом году. Это рекордный уровень с 2000г., отмечается в отчете *Economist Intelligence Unit* и Колумбийского университета. К 2010г. объем FDI может достичь 1,4 трлн.долл., отмечается в отчете.

Рост замедлится в следующие годы отчасти из-за разочаровывающих инвестиций в *emerging markets* и политического противодействия иностранным поглощениям в индустриально-развитых странах. США привлекут в этом году 190 млрд.долл. прямых иностранных инвестиций против 110 млрд.долл. в прошлом году.

Второе место по этому показателю займет Великобритания, однако

объем FDI сократится до 130 млрд.долл. со 164 млрд.долл. в 2005г., которые были обусловлены несколькими крупными слияниями и поглощениями.

На третьем месте будет находиться Китай, приток инвестиций в который в 2006г. составит 86,5 млрд.долл. против 79 млрд.долл. в прошлом году.

Затем следует Франция — 68 млрд.долл. по итогам текущего года. Эта расстановка, по-видимому, не изменится до 2010г., сообщается в отчете. На долю десяти крупнейших получателей FDI приходится две трети мировых инвестиций.

Основной объем FDI будет приходиться на развитые страны через сделки по слияниям и поглощениям, но в десятку крупнейших получателей инвестиций входит и Гонконг. Бразилия, Мексика, Россия и Индия входят в двадцатку основных получателей инвестиций.

Европейский союз останется основным поставщиком прямых иностранных инвестиций в мире, говорится в отчете. *Interfax*, 6.9.2006г.

— Сенатор Чак Грэсси, председатель финансового комитета сената, назначил на следующий месяц слушание для выяснения, нуждаются ли правила вознаграждения руководящего состава в «пересмотре».

В своем заявлении Грэсси сообщил, что он обеспокоен тем, что, несмотря на улучшения в корпоративном управлении, вслед за крупными скандалами, вроде «дела Энрона», исполнители продолжают пренебрегать налогами и правилами оглашения акционеров по отношению к их компенсациям.

Одной из сфер, которые Грэсси хочет тщательно исследовать является практика датирования задним числом, в ходе которой сотрудники задним числом определяют наилучшее время для покупки акций по льготной цене, дожидаются самой низкой стоимости облигаций в течение года для максимизации прибыли.

Налоговый кодекс затрагивает некоторые аспекты вознаграждения руководящего состава и

вводит налог на выплаты свыше 1 млн. долл. вознаграждения на основе производительности. Грессли заявил, что в соответствии с этими правилами, было заметно увеличено поощрение управляющих корпорации продаж акций.

«Одно дело, когда служащий приносит большие прибыли трудясь на благо компании, и совсем другое дело, когда он получает огромный доход ведя нечистую игру с бухгалтерскими книгами компании», — отметил Грессли.

«Грустно думать, что после корпоративных скандалов последних лет, некоторые управляющие все еще хватаются за возможности получения нечестной прибыли для личного обогащения. А главное, создается впечатление, что правление директоров одобряет сомнительные сделки без получения согласия акционеров», — прибавил он.

Слушание назначено на 6 сент., Вашингтон, округ Колумбия. На нем будут заслушаны показания Замминистра юстиции США, Комиссара налогового управления США — Марка Эверсона, а также показания старшего должностного лица Комиссии по ценным бумагам и биржам США. Вторая комиссия будет состоять из профессоров и прочих заинтересованных групп.

«В случае если налоговые законы поощрению служащих продаж акций задним числом, не отвечают современным требованиям, я согласен их обновить», — сказал Грессли. Offshore.SU, 29.8.2006г.

— Компания по взысканию налогов в Лондоне и Нью-Йорке — GlobeTax заявляет, что за 2006/07гг. может быть взыскано 186 млрд. долл. налога с доходов на иностранные инвестиции.

Росс МакДжилл, директор по маркетингу, сказал: «Предварительные исследования давали лишь ограниченную видимость рынка, по нашему мнению, т.к. они основывались на ограниченном количестве данных. И хотя их результаты были весьма интересными, достоверность таких исследований стояла под вопросом. Вот почему мы решили вместо восходящего анализа прибегнуть к методу нисходящей пошаговой детализации, который рекомендовал себя на практике как более точный и практичный. В конце концов, исследование является бесполезным до тех пор, пока полученные данные не будут использованы в разработке плана действий или же стратегии».

Анализ начал проводиться в 2006г. офисами GlobeTax в Лондоне и Нью-Йорке. Методология фокусировалась на независимых рыночных источниках для определения размеров подоходного налога, а за отправную точку был принят размер авуаров за границей под управлением ведущих всемирных финансовых институтов.

МакДжилл заявил, что: «Образовательная стратегия и методика восстановления работоспособности начинают функционировать, а подоходный налог поднимается на повестку дня у руководителей фонда. Совместная деятельность и нормативные меры по минимизации эффекта G30 (группы 30ти) и Группы Дживаннини также должны быть одобрены, как и попытки сделать процесс возврата более эффективным подобно системе работы недавно начавшего функционировать сервисного бюро по возврату части налогов в системе Международной межбанковской организации передачи информации и совершения платежей (Свифт). Несмотря на это, анализ подтверждает высокую вероятность

того, что выплаты по многим ценным бумагам будут утеряны как в этом финансовом году, так и в будущем».

Мартин С. Фунт — президент и председатель правления GlobeTax, уполномоченный по проведению анализа, заявил о результатах: «Численные сообщения достаточно достоверны. Для максимизации прибыли от ценных бумаг и минимизации беспокойства руководства компаний, политика взимания налога на проценты и дивиденды будет ясной и прозрачной, а ее проведение будет строго контролироваться и документироваться». Offshore.SU, 9.8.2006г.

— На рассмотрение сенатом представили законопроект, который предполагает изменить и уточнить правила использования малым бизнесом услуг сторонних организаций для выплаты заработной платы и перечисления налогов.

Закон об эффективности малого бизнеса, проект которого представили глава финансового комитета сената Чак Грессли и член этого комитета демократ Макс Баукус, более четко определит меру ответственности специализированных организаций за выплату зарплаты и перечисление налогов и тем самым повысит эффективность работы небольших компаний.

Все больше представителей малого и среднего бизнеса прибегают к услугам сторонних организаций, которые выполняют весь комплекс работ по бухгалтерскому учету оплаты труда. Эти специализированные организации берут на себя ответственность за управление персоналом, начисление и выплату заработной платы и различных пособий и, таким образом, позволяют своим клиентам сосредоточиться на основной деятельности, поддерживать и увеличивать прибыльность.

В соответствии с законопроектом начислять и перечислять в бюджет федеральные налоги на заработную плату работников небольших компаний разрешается специализированным организациям, которые получили в налоговом управлении соответствующий сертификат. Именно эти организации будут нести ответственность за уплату их клиентами федеральных налогов на заработную плату.

Сенаторы Грессли и Баукус отметили, что такой порядок удобен не только для клиентов. Он выгоден и для государственных органов регулирования, потому что уменьшит количество нарушений налогового законодательства.

Налоговое управление сообщило, что специализированные компании облегчат его работу, потому что уменьшится число подаваемых деклараций и сократится количество ошибок в начислении налогов.

Грессли отметил, что именно малый бизнес создает большую часть новых рабочих мест Америки, и все больше мелких компаний обращается за услугами сторонних организаций, для того чтобы уменьшить количество бумажной работы и снять с себя ответственность за полноту уплаты налогов.

«Нормы действующего федерального законодательства, которые регулируют деятельность таких сторонних организаций и определяют их ответственность за предоставленные услуги, несколько нечеткие. Предложенный законопроект устраняет эти неточности. Он поможет повысить эффективность деятельности представителей малого бизнеса Америки, а также уменьшить количество налоговых нарушений», — пояснил Грессли.

Баукус добавил: «И для предпринимателей, и для работников очень важно, чтобы такие сторонние компании оказывали все необходимые услуги и делали это качественно». «Наш законопроект более четко определяет, на какие услуги и какого качества может рассчитывать малый бизнес». Offshore.SU, 5.6.2006г.

— Второй год под ряд США занимают первое место в рейтинге компании Grant Thornton International как государство с наибольшей долей «быстро развивающихся» компаний. Но их догоняют Индия и Гонконг, экономика которых развивается очень быстрыми темпами.

По данным рейтинга Grant Thornton, в 2009г. 39% компаний США имели статус «быстро развивающихся». Однако показатель США по сравнению с 2005гг. снизился на 9% пунктов, в то время, как Индия и Гонконг поднялись в рейтинге и разделили второе место (в них 34% компаний достигли статуса «быстро развивающихся»).

Хорошие показатели также у Швеции (31%). Благодаря повышению уровня потребительских расходов и объемов инвестиций ей удалось снова подняться в рейтинге и занять четвертое место (в пред.г., по сравнению с 2004г., она опустилась с первого места на десятое).

Следующие три места в рейтинге заняли Ирландия (26%), Великобритания (23%) и Канада (23%).

Последнее место в рейтинге государств с «быстро развивающимися» компаниями разделили Италия, Россия и Турция. По мнению компании Grant Thornton, Италию в конце списка удерживают низкий потребительский спрос, уменьшение объемов инвестиций и выпускаемой продукции. Последние три года Италия опускалась в этом рейтинге.

Китай в этом году впервые попал в список, заняв 14 место. В нем «быстро развивающимися» были признаны 14% компаний. Однако по мнению Grant Thornton, Китаю будет сложно подняться в рейтинге, пока большее количество компаний не начнет быстрее расширяться, увеличивая объемы производства и количество персонала.

Grant Thornton «быстро развивающимися» считает компании, темпы роста которых по ключевым показателям, в т. ч. по объему производства и количеству персонала, значительно превышают средний уровень. Уже третий год Grand Thornton анализирует деятельность более 7000 компаний из 30 стран мира.

Сильнее всего в рейтинге опустилась Греция: с 21 на 9 место. Доля быстро растущих компаний здесь снизилась с 15% до 8%, частично это связано с уменьшением после окончания Олимпийских игр объемов потребительских расходов.

В нынешнем году исследование показало, что вероятность экспортной деятельности для быстро развивающихся компаний на 23% больше, чем для остальных. Также отмечается, что быстро развивающиеся компании имеют больше возможностей найти источник финансирования для расширения своего бизнеса. Grant Thornton сообщает, что количество обычных компаний, которых волнует вопрос стоимости финансирования, больше, чем быстро развивающихся, на 50%, также, как и испытывающих недостаток рабочего капитала (на 47%) и долгосрочного финансирования (на 58%).

«США продолжают показывать неплохие результаты. Это следствие динамичного развития

американской экономики: ее высокого уровня потребительского спроса, значительных сумм инвестиций и роста объемов экспорта», — отметил партнер по аудиту компании Grant Thornton Андрей Годфри. «Однако необходимо обратить внимание на продолжающееся развитие компаний Индии и Гонконга. Здесь происходит дальнейший рост экономики и увеличивается производительность. Если эти тенденции сохранятся, то вполне вероятно, что в следующем году лидеры рейтинга изменятся», — добавил он. Offshore.SU, 11.5.2006г.

— В США создан защищенный спецканал связи между главами крупнейших американских корпораций и руководством администрации Джорджа Буша, сообщает еженедельник «Нейшн» (The Nation).

По данным издания, эта «защищенная телекоммуникационная система позволяет руководителям ведущих корпораций США говорить напрямую с высокопоставленными представителями кабинета Буша в случае общенациональных чрезвычайных ситуаций».

Система спецсвязи между капитанами большого бизнеса и Белым домом создана специальной Рабочей группой по безопасности при организации «Круглый стол бизнеса», сообщает журнал.

По данным пресс-службы вашингтонской штаб-квартиры «Круглого стола бизнеса», 85% критически важной инфраструктуры США, включая линии электропередач, телекоммуникационные системы, финансовые сети, железные дороги и авиакомпания, находится в собственности частного бизнеса и поэтому «лидерство со стороны глав корпораций имеет критически важное значение для борьбы с террористическими угрозами и для общенационального ответа в случае кризиса».

«В момент угрозы или национального кризиса своевременный обмен информацией между правительством и лидерами бизнеса имеет критическое значение для сохранения безопасности страны, выявления угроз, защиты работников, семей и населенных пунктов», — указывается в справке пресс-службы, по данным которой система спецсвязи между крупным бизнесом и администрацией США под названием CEO COM LINK вводится в действие в ситуациях, «когда федеральному правительству и руководителям корпораций необходимо быстро, защищенно и эффективно обменяться информацией».

Технические характеристики системы CEO COM LINK не раскрываются.

Членами «Круглого стола бизнеса» являются руководители 160 крупнейших компаний США с совокупным ежегодным доходом превышающим 4,5 трлн. долл. и числом работников, превышающим 10 млн. чел. РИА «Новости», 29.3.2006г.

— Чиновники штата Невада начали кампанию с целью переманить больше компаний из соседней Калифорнии, они обещают более низкие налоги, расходы на трудоустройство и коммунальные услуги. Кампания проходит под плакатом, на котором изображен флаг Калифорнии без медведя и ферма, на которой нет коровы, потому что оба зверя находятся в Неваде.

Эту кампанию разработала коалиция организаций по экономическому развитию Невады, которая считает, что «миграция» медведя и коровы на восток в Неваду символизирует тенденцию, когда

компании перемещают деятельность из Золотого штата в Неваду из-за высоких расходов.

В 2005г. фин. г. Невада сообщила, что 28 калифорнийских компаний переместили деятельность в серебряный штат. Губернатор Невады Лоррейн Хант объясняет, что у Невады есть несколько преимуществ по сравнению с более богатым, но дорогим соседом, включая отсутствие налога на прибыль корпораций, физических лиц и налога на инвентаризацию.

«Калифорнийские компании ссылаются на высокие ставки компенсаций рабочим, высокие налоги и неопределенные затраты на электроэнергию как основные причины, по которым они бы хотели оставить Калифорнию ради штата с более благоприятным деловым климатом, например, Невады», — отметила госпожа Хант.

В Сакраменто калифорнийские чиновники отклонили данные, которые использует кампания в Неваде, и отметили, что это лишь маленькая часть компаний, работающих в штате.

Тем не менее, решение компании Nissan Motor Co. переместить североамериканскую штаб-квартиру с 1300 рабочих мест из Калифорнии в Теннесси с целью снизить расходы на ведение деятельности подтверждает мнение Невады. Offshore.SU, 1.2.2006г.

— Американская комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), предложившая ужесточить требования к раскрытию информации о выплатах руководству компаний, может сделать исключение для зарубежных фирм, присутствующих на фондовом рынке США, пишет газета Financial Times.

SEC выступает за то, чтобы обязать компании предоставлять детализированную информацию о денежных выплатах и бонусах высшему руководству.

Согласно планам SEC, иностранная компания, акции которой включены в листинг американской биржи, будет обязана предоставлять аналогичную информацию только в том случае, если это уже предусмотрено в стране, где зарегистрирована компания.

Как отмечает газета, подобные требования к раскрытию информации действуют лишь в некоторых государствах Европы и Азии, в т.ч. в Австралии, Великобритании, Франции и Гонконге, тогда как, например, Германия и Япония не входят в их число.

Возможно, запланированное SEC послабление вызвано недовольством целого ряда зарубежных компаний, которые заявляли о намерении вывести свои бумаги из листинга в Нью-Йорке из-за высоких издержек, связанных с соблюдением правил раскрытия информации, предусмотренных законом Sarbanes-Oxley от 2002г.

«Вероятно, SEC решила сохранить привлекательность фондового рынка США для иностранных фирм и пока не стремится ужесточать требования, ограничившись теми, которые предусмотрены законом Sarbanes-Oxley», заявила вице-президент Организации международных инвестиций Нэнси МакЛернон.

SEC вынесла свои предложения на общественное обсуждение. В отношении зарубежных компаний пока предусматривается сохранение действующих правил с некоторыми изменениями, касающимися устранения ряда противоречий. Interfax, 24.1.2006г.

— В то время как национальные правительства пытаются получить от международных компаний то, что они считают справедливой долей налогов, данные нового исследования Ernst & Young свидетельствуют, что налоговые власти более тщательно стали проверять политику трансфертного ценообразования компаний.

Опрос 476 компаний в 22 странах показал, что почти две трети респондентов прошли через проверку на предмет трансфертного ценообразования в последние три года, и 40% заявили, что власти пересмотрели сумму налога, подлежащего уплате.

Поскольку внутрифирменные операции составляют более половины мировой торговли, национальные налоговые власти, как свидетельствуют данные исследования, не только обеспокоены тем, что международные компании могут переводить прибыль из юрисдикций с высоким налогообложением в юрисдикции с низким налогообложением, но и спорят друг с другом по поводу территории, на которой должна облагаться налогами прибыль компании, в результате чего дела многих компаний «повисают в воздухе».

Как следствие компания Ernst & Young сказала, что трансфертное ценообразование на данном этапе вышло на первое место по степени важности для международных компаний, особенно для фармацевтического сектора, где четыре компании из пяти могут пострадать от двойного налогообложения.

Однако в исследовании также говорится, что политика трансфертного ценообразования может в значительной степени повлиять на итоговую прибыль, 29% опрошенных отметили, что стратегии трансфертного ценообразования все чаще используются вместо традиционных стратегий налогового планирования. Offshore.SU, 17.11.2005г.

— В пятницу в деле Berkshire Hathaway против Налогового управления США судья Лайл Сторм из американского окружного суда Небраски вынес решение в пользу инвестиционной компании. Главный акционер компании, млрд. и инвестиционный гуру Уоррен Баффет, в сент. давал показания по делу, в котором Berkshire оспорила решение налоговых властей о запрете на налоговые вычеты в 16,3 млн.долл.

Юридический спор между двумя сторонами начался в 2002г. и касался налогов, выплаченных организацией в 1989г., 1990г. и 1991г.

Компания Berkshire Hathaway заявила, что Налоговое управление «ошибочно и незаконно» истолковало налоговый кодекс США. Решение налогового органа основывалось на данных о том, что компания взяла в долг 750 млн.долл., чтобы купить акции, приносящие дивиденды.

Речь идет о законе, принятом конгрессом, с целью решить проблему, возникающую, когда организации используют подобные тактики, чтобы превратить убытки до вычета налогов в прибыль после вычета налогов. Закон предусматривает снижение вычетов, если взятые в долг деньги идут на инвестиции, приносящие дивиденды.

Однако холдинговая компания заявила, что средства, которые проверяло Налоговое управление, поступили из нескольких источников и использовались для тысяч операций. Она также отметила, что цель покупки акций — укрепить финансовое положение компании, а не получать дивиденды.

Согласно сообщениям национальных СМИ судья Сторм приказал Налоговому управлению заплатить Berkshire Hathaway 23,1 млн.долл. плюс проценты. Offshore.SU, 1.11.2005г.

– Верховный суд США сообщил во вторник о намерении проверить, как власти штатов используют налоговые льготы для стимулирования производственных компаний.

Дело касается налоговой льготы Огайо, которую апелляционный суд признал в пред.г. неконституционной. Группа налогоплательщиков и малых предприятий считает, что налоговый кредит на инвестиции, предложенный компании Daimler Chrysler в 2001г., нельзя считать достойным использованием денег налогоплательщиков.

Одобрив решение Верховного суда пересмотреть это дело, адвокат истцов Терри Лодж сказал: «Четкое признание дискриминационных налоговых льгот неконституционными освободит все штаты от необходимости конкурировать, потому что эта конкуренция лишает их прибыли и, кроме того, не создает никаких значительных преимуществ». Offshore.SU, 30.9.2005г.

– Согласно сообщениям американских СМИ компания KPMG достигла соглашения с прокурорами по поводу продажи незаконных налоговых схем, согласно которому она заплатит 456 млн.долл. и позволит контролировать свою деятельность со стороны.

Условия соглашения помогут избежать возбуждения уголовного дела против компании, если KPMG не нарушит его в течение «испытательного» срока в 18 месяцев. Ричарда Бредена, бывшего председателя Комиссии по ценным бумагам и биржам, назначат независимым администратором KPMG.

Согласно договоренности KPMG признается в использовании мошеннической налоговой схемы. Компания также признает, что вела себя неподобающим образом, когда продвигала налоговые схемы «Программа международных инвестиций с привлечением кредитов» и «Офшорная инвестиционная стратегия».

Хотя компания признается в нарушениях, она не назовет своих бывших партнеров по этим операциям. KPMG также согласится с некоторыми ограничениями на налоговую практику, включая запрет на рекламу и продажу заранее продуманных налоговых стратегий.

Прокуроры продолжают расследования по налоговым схемам, проданным с 1996г. по 2002г. Вполне возможно, что в будущем банки, юридические компании, другие аудиторские компании и налогоплательщики, купившие налоговые схемы, столкнутся с обвинениями в совершении преступления. Offshore.SU, 30.8.2005г.

– Министерство финансов и Налоговое управление в пятницу представило третье по счету руководство для американских компаний, которые решили вернуть в страну прибыль иностранных дочерних предприятий по временно сниженной ставке налога в соответствии с законом о создании рабочих мест.

Это руководство для компаний по различным вопросам, касающимся статьи 965, включая определение дивидендов, иностранного налогового кредита и минимального налогового кредита, распределение расходов и пересчет валюты. Вместе с этим руководством Налоговое управление опубли-

ковало форму 895 (единовременные дивиденды получали льготу по денежным дивидендам от контролируемых иностранных корпораций) и инструкции к ней.

Статья 965, введенная в действие законом о создании рабочих мест в окт. 2004г., является временным положением, которое позволяет американской компании вернуть в страну прибыль иностранных дочерних предприятий по сниженной ставке налога, если все необходимые условия будут выполнены. Статья 965 предусматривает, что американская компания может получить налоговую льготу на дивиденды от иностранных дочерних предприятий в 85% на один год. Offshore.SU, 23.8.2005г.

– Апелляционный суд США вынес решение о том, что группа инвесторов не может вести судебное разбирательство против бухгалтерской компании из-за продажи налоговой схемы, которую Налоговое управление в 2000г. признало незаконной. Решение говорит о том, что инвесторы должны прибегнуть к арбитражу.

Девять истцов во главе с Томасом Денни, нью-йоркским застройщиком, заявили, что их ввели в заблуждение и вынудили купить незаконную налоговую схему под названием Cobra или «валютные опционы приносят альтернативный доход», после чего они подали иск на основании мошенничества и нарушения фидуциарной обязанности.

Схема Cobra создает искусственные убытки через торговлю валютами, которые проводятся через товарищества. Налоговое управление запретило эту схему пять лет назад и после этого выставило счета по неоплаченным налогам 9 инвесторам на миллион долларов плюс пеня и штрафы.

В апр. 2004г. судья Шира Шайндлин из федерального окружного суда Манхэттена вынесла решение о том, что инвесторы не связаны арбитражными соглашениями, которые они подписали с бухгалтерской компанией, потому что налоговые схемы недействительны.

Однако судья Хосе Кабранес из Апелляционного суда США опроверг это решение. По мнению судьи Кабранеса, истцы не представили достаточно доказательств того, что бухгалтерские компании BDO Seidman и Deutsche Bank намеренно пытались обмануть инвесторов. Наличие доказательств о мошенничестве означало бы, что инвесторам не следует прибегать к арбитражу.

По сообщениям New York Times Дэвид Деари, адвокат господина Денни, отметил, что он намерен подать иск против Deutsche Bank. Offshore.SU, 17.6.2005г.

– Министерство финансов США и Налоговое ведомство закончили работу над положениями о налоговых обязательствах американских товариществ, в состав которых входят иностранные партнеры.

В соответствии с действующими правилами иностранные граждане обязаны платить американский налог на прибыль от деятельности в США и, кроме того, доход, полученный в США через товарищество. Чтобы убедиться в том, что налоги взимаются, Налоговое ведомство требует, чтобы товарищества удерживали налог от имени иностранного партнера.

Окончательные правила, предложенные в сент. 2003г., обеспечивают руководство по тому, как опделить долю иностранного партнера в доходе то-

варищества и рассчитать налог и дату уплаты. Также в руководстве рассматриваются вопросы, относящиеся к процентам, штрафам и дополнительным налогам за невыполнение положений.

Кроме того, министерство финансов также представило временные правила по определенным налогам и необлагаемым вкладам иностранного партнера с целью определить налоговые обязательства. Offshore.SU, 17.5.2005г.

— Министерство финансов США и Налоговое ведомство закончили работу над положениями о налоговых обязательствах американских товариществ, в состав которых входят иностранные партнеры.

В соответствии с действующими правилами иностранные граждане обязаны платить американский налог на прибыль от деятельности в США и, кроме того, доход, полученный в США через товарищество. Чтобы убедиться в том, что налоги взимаются, Налоговое ведомство требует, чтобы товарищества удерживали налог от имени иностранного партнера.

Окончательные правила, предложенные в сент. 2003г., обеспечивают руководство по тому, как определить долю иностранного партнера в доходе товарищества и рассчитать налог и дату уплаты. Также в руководстве рассматриваются вопросы, относящиеся к процентам, штрафам и дополнительным налогам за невыполнение положений.

Кроме того, министерство финансов также представило временные правила по определенным налогам и необлагаемым вкладам иностранного партнера с целью определить налоговые обязательства. Offshore.SU, 17.5.2005г.

— Палата представителей США утвердила законопроект под названием Билль о правах маленьких предприятий, обеспечивающий мелким работодателям средства, необходимые для роста и создания рабочих мест.

Председатель комитета палаты представителей по делам маленьких предприятий Дон Мадзулло отметил: «Наши маленькие предприятия обеспечивают работой большинство американцев и создают 70% всех новых рабочих мест каждый год».

Он добавил: «Их необходимо освободить от чрезмерного налогообложения, высоких расходов на здравоохранение, обременительного регулирования, оскорбительных исков и непомерных расходов на энергоносители, чтобы они продолжали создавать возможности для работающих американцев».

В законопроекте говорится, что мелкие работодатели США должны иметь:

- право объединяться, чтобы покупать приемлемое медицинское страхование для служащих мелких предприятий, которые входят в ту огромную часть американцев, не имеющих медицинской страховки;

- право на упрощенные налоговые законы, которые позволяют семейным предприятиям выжить в течение нескольких поколений и предлагают возможности для роста;

- право на свободу от несерьезных исков, которые наносят вред маленьким законопослушным предприятиям и мешают им создавать новые рабочие места;

- право на свободу от ненужного, обременительного регулирования и бумажной работы, которая тратит время и силы маленьких предприятий и

вредит производству, и препятствует созданию рабочих мест;

- право на получение льгот на расходы на энергоносители за счет снижения зависимости США от импортированных источников энергии и стимулирования здорового с точки зрения экологии производства и сбережения энергии;

- право на одинаковые отношения наряду с крупными предприятиями при получении разрешения на начало работы и увеличении капитала и кредита;

- право на открытый доступ к государственным закупкам, которые предоставляют маленьким предприятиям возможность конкурировать за контракты федерального правительства. Offshore.SU, 29.4.2005г.

— Палата представителей США утвердила законопроект под названием Билль о правах маленьких предприятий, обеспечивающий мелким работодателям средства, необходимые для роста и создания рабочих мест.

Председатель комитета палаты представителей по делам маленьких предприятий Дон Мадзулло отметил: «Наши маленькие предприятия обеспечивают работой большинство американцев и создают 70% всех новых рабочих мест каждый год».

Он добавил: «Их необходимо освободить от чрезмерного налогообложения, высоких расходов на здравоохранение, обременительного регулирования, оскорбительных исков и непомерных расходов на энергоносители, чтобы они продолжали создавать возможности для работающих американцев».

В законопроекте говорится, что мелкие работодатели США должны иметь:

- право объединяться, чтобы покупать приемлемое медицинское страхование для служащих мелких предприятий, которые входят в ту огромную часть американцев, не имеющих медицинской страховки;

- право на упрощенные налоговые законы, которые позволяют семейным предприятиям выжить в течение нескольких поколений и предлагают возможности для роста;

- право на свободу от несерьезных исков, которые наносят вред маленьким законопослушным предприятиям и мешают им создавать новые рабочие места;

- право на свободу от ненужного, обременительного регулирования и бумажной работы, которая тратит время и силы маленьких предприятий и вредит производству, и препятствует созданию рабочих мест;

- право на получение льгот на расходы на энергоносители за счет снижения зависимости США от импортированных источников энергии и стимулирования здорового с точки зрения экологии производства и сбережения энергии;

- право на одинаковые отношения наряду с крупными предприятиями при получении разрешения на начало работы и увеличении капитала и кредита;

- право на открытый доступ к государственным закупкам, которые предоставляют маленьким предприятиям возможность конкурировать за контракты федерального правительства. Offshore.SU, 29.4.2005г.

— В решении по делу Паскуантино против США Верховный суд США постановил, что те, кто ис-

пользуют США для уклонения от иностранных налогов, могут преследоваться в уголовном порядке в соответствии с американским законодательством.

Суд признал виновными американских резидентов Дэвида и Карла Паскуантино, которых обвинили в контрабанде 40 000 ящиков спиртных напитков из США на канадский черный рынок, благодаря чему они избежали уплаты канадского налога на спиртные напитки в 6 млн.долл.

Судья Кларенс Томас отметил: «Может показаться странным то обстоятельство, что мы используем ресурсы федерального правительства в разбирательстве о том, что американский гражданин контрабандой перевозил дешевые спиртные напитки в Канаду. Но широкая формулировка закона о мошенничестве требует этого».

Во вторник от имени недовольных членов группы судья Рут Бадер-Гинсберг заявила: «Это решение вызывает все больше беспокойства по той причине, что интересы Канады не учтены в этом деле. Канадские суды могут правильно решить, какой прибыли преступники лишили правительства Канады и Онтарио, в соответствии со своим независимым законодательством». Offshore.SU, 28.4.2005г.

— Штат Калифорния получил неожиданную прибыль в 3 млрд.долл. после окончания амнистии на налоги с предпринимателей.

Окончательная цифра в десять раз выше прогнозируемой (333 млн.долл.), пресс-секретарь департамента финансов Палмер отметил, что эта сумма на 3 млрд.долл. выше той, которую рассчитывало получить правительство штата.

Однако считается, что многие компании использовали амнистию из предосторожности, и на самом деле они не должны ту сумму налогов, которую заплатили по данной схеме. Это означает, что компании получают из этой суммы значительную компенсацию.

Пользуясь этой схемой, компании надеялись избежать действия нового жесткого режима, при котором непокорные налогоплательщики вынуждены платить штраф в 40% от суммы неуплаченного налога и 50% от неуплаченной пени. Offshore.SU, 6.4.2005г.

— Штат Калифорния получил неожиданную прибыль в 3 млрд.долл. после окончания амнистии на налоги с предпринимателей.

Окончательная цифра в десять раз выше прогнозируемой (333 млн.долл.), пресс-секретарь департамента финансов Палмер отметил, что эта сумма на 3 млрд.долл. выше той, которую рассчитывало получить правительство штата.

Однако считается, что многие компании использовали амнистию из предосторожности, и на самом деле они не должны ту сумму налогов, которую заплатили по данной схеме. Это означает, что компании получают из этой суммы значительную компенсацию.

Пользуясь этой схемой, компании надеялись избежать действия нового жесткого режима, при котором непокорные налогоплательщики вынуждены платить штраф в 40% от суммы неуплаченного налога и 50% от неуплаченной пени. Offshore.SU, 6.4.2005г.

— Министерство финансов США и Налоговое управление опубликовали предварительные положения, определяющие обстоятельства, в которых

неплатежеспособная корпорация может провести санацию без уплаты налогов.

Положения предусматривают, что операция может квалифицироваться как необлагаемая налогами санация только если целевая корпорация передает собственность по номинальной стоимости компании-приобретателю активов.

Новые правила также предусматривают похожие условия для ликвидации и регистрации без уплаты налогов. Комментарии по предложенным положениям принимаются в течение 90 дней после их опубликования в федеральном реестре. Offshore.SU, 11.3.2005г.

— Малый бизнес Америки хочет, чтобы администрация Буша сосредоточилась на упрощении налогового кодекса при проведении обещанных налоговых реформ, чтобы предприятия могли больше времени уделять росту, а не заполнению форм.

Выступая на двухдневной экономической конференции, созванной президентом Бушем для сбора идей о том, как проводить амбициозную программу реформы в области социального обеспечения, здравоохранения, правовых систем и налогообложения, дипломированный государственный бухгалтер Джун Леннон отметила, что налоговый кодекс достиг «пика сложности».

«Каждый налоговый закон несет с собой сложности, даже если он предлагает налоговые льготы», — отметила она.

Достойным примером, по мнению Леннон, является мера с предоставлением льготы на амортизацию, принятая конгрессом в 2002г., которая предлагает 50% налоговую скидку на амортизацию при покупке оборудования и станков.

И хотя эта мера в целом была одобрена бизнесом, она отметила, что в связи с этим возникло много бумажной работы, необходимой для предъявления требования о предоставлении налоговой льготы, что поумерило радость, особенно потому, что в разных штатах установлены разные сроки на амортизацию.

Чтобы помочь упростить систему налогообложения маленьких предприятий, по мнению Леннон, необходимо утвердить на постоянной основе статью 179, которая позволяет предприятиям списывать 100 000 долл. в расходы на новые инвестиции, а также обеспечить более низкие ставки для корпораций «S», проведя реформу альтернативного минимального налога и отменив налог на наследство. Offshore.SU, 17.12.2004г.

— Министерство финансов США и Налоговое управление опубликовали в пятницу руководство по раскрытию информации о дивидендах от иностранных корпораций, которые выплачиваются физическим лицам и могут облагаться налогом по сниженным ставкам.

Уведомление 2004-71 обеспечивает руководство для налогоплательщиков, которые должны заполнять форму 1099-DIV и другую информацию по дивидендам иностранных корпораций и лицам, использующим такие формы.

Форма 1099-DIV включает отдельное поле, определяющее сумму дивидендов, которая может облагаться налогами по сниженной ставке. Дивиденд, выплачиваемый иностранной корпорацией, может облагаться по сниженной ставке, если он соответствует нескольким правилам, применяемым по отношению к иностранным дивидендам.

В предг. Министерство финансов и Налоговое управление упростили процедуры на 2003г. по информации, которую необходимо сообщать по иностранным дивидендам на форме 1099-DIV, а уведомление, опубликованное в пятницу, расширяет упрощенные процедуры, которые относятся к информации, подлежащей раскрытию, на 2004г.

Министерство финансов сообщило также о намерении в ближайшее время опубликовать детальное руководство по процедурам учета информации, которые будут применяться в ближайшие годы. Руководство будет опубликовано в форме предложений, чтобы заинтересованные стороны могли высказать свои комментарии. Offshore.SU, 26.10.2004г.

– Налоговое управление США заявило, что оно расширяет число маленьких предприятий, которые могут подавать упрощенную форму о расходах, это решение должно сэкономить деньги и снизить бремя по заполнению документов.

В соответствии с этими планами Налоговое управление удвоит порог деловых расходов с 2500 до 5000 долл. для заполнения формы 1040, Schedule C-EZ, что сократит маленьким предприятиям 5 млн. часов, которые они прежде тратили на заполнение документов.

Изменение порога означает, что на 500 000 больше маленьких предприятий смогут подавать форму Schedule C-EZ.

Марк Эверсон, комиссар Налогового управления, отметил: «Это еще один пример того, что Налоговое управление делает для сокращения налогового бремени налогоплательщиков. Управление постоянно проверяет, какие меры необходимо принять, чтобы сэкономить время и деньги предприятиям и физическим лицам». Offshore.SU, 27.9.2004г.

– Несколько американских бизнес и технологических групп написали письмо законодателям из сената, требуя принять законопроект, призванный изменить процедуры учета опционов. В соответствии с законопроектом, представленным сенаторами Майком Энчи и Гарри Рейдом, только опционы руководителям высшего звена должны относиться на деловые расходы, а опционы для обычных служащих можно не вносить в бухгалтерские книги.

В письме лидеру большинства сената Биллу Фристу и лидеру меньшинства сената Тому Дешлу 23 бизнес группы отметили, что законопроект Энчи-Рейда сохранит выгоды универсальных систем опционов. Они попросили сенат принять законопроект до конца текущей сессии.

Похожий законопроект был принят палатой представителей в начале лета. Действующие правила позволяют компаниям относить опционы, которые позволяют владельцам покупать акции компании по обговоренной цене в будущем, к расходам, хотя законодательного требования на этот счет нет.

Среди бизнес групп, поддерживающих законопроект, Ассоциация полупроводниковой промышленности, Совет финансирования и налогообложения производителей программного обеспечения, Организация биотехнологической промышленности и Американская ассоциация электроники. Offshore.SU, 13.9.2004г.

– Менее 5% производственных предприятий смогут воспользоваться преимуществами налоговых льгот, содержащихся в законопроекте сената, призванном отменить запрещенные торговые субсидии, сообщила во вторник газета Washington Post, ссылаясь на анализ внепартийного комитета по налогообложению.

В соответствии с данными комитета только 25 000 компаний разделят между собой почти 63,3 млрд.долл., выделенные на льготы для местных производителей.

Выражая беспокойство по поводу этих данных, в письме коллегам сенатор Джон Д. Рокфеллер, который поддерживает альтернативные налоговые предложения, написал: «Более 95% корпораций – те, кто, как предполагалось, должны извлечь из этого положения выгоду – либо вообще ничего не получают, либо получают льготы менее чем на 50 000 долл.».

Значительно больше компаний получат выгоду от новых налоговых мер, чем от запрещенного режима по исключению налогообложения экстра-территориального дохода, который предлагает субсидии в 5 млрд.долл. для 1886 экспортеров в год. Законодатели с обеих сторон объединились с целью принять законопроект, призванный отменить запрещенную субсидию для экспортеров, которая введению штрафных санкций ЕС, до ноябрьских выборов, помня, что пошлины ежемесячно растут на 1%.

Версия сената, принятая в мае, обеспечивает эффективное снижение налога на прибыль для местных производителей с 35% до 32%. Более широкая версия палаты представителей содержит похожие положения и также направлена на компании с прибылью менее 20 млн.долл., полученную не от производства.

Рокфеллер и сенатор Арлен Спектер выдвигают альтернативное предложение, которое позволит производителям выбирать между снижением налоговой ставки и кредитом на федеральный налог, чтобы компенсировать расходы на здравоохранение. Такое предложение распределит выгоды более равномерно, оказав при этом помощь компаниям, которые несут огромные расходы на здравоохранение для работников старшего поколения и пенсионеров, заявил Спектер в интервью Post. Offshore.SU, 11.8.2004г.

– Маленькие предприятия Америки смогут сэкономить 10,9 млрд.долл. налогов с 2006г. по 2008г. в соответствии с новым законопроектом, единогласно принятым палатой представителей, который увеличивает сумму для включения в расходы предприятия.

В соответствии с данными предложениями маленькие предприятия смогут списывать до 100 000 долл. на расходы предприятия, эта цифра снизится до 25 000 долл. в 2006г., если конгресс примет соответствующих мер.

Администрация Буша одобрила этот законопроект, «позволяющий таким предприятиям немедленно списывать расходы на оборудование в налоговых целях и не сталкиваться с трудностями выполнения требований обычной системы амортизации».

Республиканцы из палаты представителей отметили также, что законопроект упрощает налоговый кодекс. Законопроект позволит большему числу предприятий использовать более открытый

кассовый метод учета вместо более сложного метода начислений. Данное законодательство предусматривает, что компании, валовый доход которых превышает 5 млн.долл., должны переключаться с кассового метода на метод начислений. Offshore.SU, 23.7.2004г.

— В ответ на предложение, опубликованное в янв. 2001г., Налоговое управление США и министерство финансов сообщили окончательное решение о подсчете максимального иностранного налогового кредита налогоплательщиков.

Это решение охватывает расчет лимитов иностранного налогового кредита для налогоплательщиков с приростом капитала и убытками и предоставляет детальное руководство по применению различных налоговых ставок и учету убытков.

В связи со сложностью правил об иностранных налоговых кредитах у налогоплательщиков с определенным уровнем дохода есть более простой подход.

Это означает, что на 2004г. эта опция будет доступна тем, у кого налог входит или ниже налоговой группы со ставкой 28% (178 650 долл. для супружеских пар), исключая чистые приросты капитала и дивиденды. Это положение имеет силу, если налогоплательщики имеют прирост капитала или дивиденды из иностранных источников на сумму меньше 20 000 долл.

Однако положения, которые относились бы к иностранным налоговым кредитам американских корпораций, были отменены после комментариев публики. Offshore.SU, 22.7.2004г.

— Министерство финансов и Налоговое управление США издало новое руководство для определения соответствующего налогового договора для иностранных корпораций, которые являются резидентами двух иностранных государств.

В соответствии с решением управления иностранная компания будет считаться резидентом в целях применения американского налогового договора только той страны, длительность пребывания в которой обозначена в налоговом договоре между двумя иностранными государствами.

И соответственно, иностранная корпорация не сможет воспользоваться льготами налогового договора между США и страной, длительность пребывания в которой не обозначена в налоговом договоре между двумя иностранными государствами. Однако иностранная корпорация сможет воспользоваться преимуществами налогового договора между США и страны, длительность пребывания в которой оговаривается, если она соответствует всем ограничениям положений о выгодах и другим применимым требованиям договора. Offshore.SU, 14.7.2004г.

— По сообщениям Wall Street Journal Налоговое управление США намерено проверить предприятия, которые предположительно платят премии руководителям высшего звена даже когда результаты, на которых основываются эти премии, отсутствуют.

Кэтрин Ливингстон Фернандез, глава отделения по вопросам вознаграждения руководящего состава из администрации главного юридического советника Налогового управления, сказала: «Во время аудиторских проверок мы выясняем, что производственные показатели не выполняются, но компенсации все равно выплачиваются». Такая практика была обнаружена, предположительно, на 24 крупных предприятиях.

Устанавливая цели по осуществлению оплаты в зависимости от выработки, предприятие может воспользоваться некоторыми налоговыми льготами. Налоговое управление ограничивает сумму выплат пяти руководителям высшего звена до 1 млн.долл., если только это официально не связано с какими-то производственными показателями. Компания, желающая освободить премии от налогов, должна определить показатели, на которых они основываются.

Фернандез отметила, что практика нарушения верхнего предела в 1 млн.долл. достаточно распространена, поэтому Налоговое управление должно включить данное расследование в стандартную аудиторскую проверку.

После нескольких корпоративных скандалов полтора года назад Налоговое управление начало проверять различные аспекты компенсаций руководящего состава, включая акционерные опционы, отсроченные компенсации и дополнительные формы вознаграждения. Offshore.SU, 21.6.2004г.

— Налоговое управление США ввело новую форму, призванную облегчить для американских предприятий и физических лиц процедуру получения прав на снижение ставки иностранного налога в соответствии с соглашениями о налогообложении доходов.

США имеет налоговые соглашения со многими странами, они обычно снижают ставку подоходного налога на прибыль, выплачиваемую гражданам США и предприятиям, инвестирующим средства или осуществляющим деятельность в тех странах.

С 5 июля налогоплательщики, которым нужно доказательство того, что они являются резидентами США, чтобы снизить налоговые ставки, работая или инвестируя средства за рубежом, должны использовать форму 8802. Как и в прошлом, после этого Налоговое управление выдаст письмо, подтверждающее налоговый статус налогоплательщика, который может воспользоваться преимуществами двусторонних соглашений.

Новая форма 8802 заменяет процедуру, в соответствии с которой необходимо писать письмо в Налоговое управление.

«Иногда мы получаем неполные письма», — объяснил комиссар Марк Эверсон. «Новая форма призвана ускорить процесс получения этих сертификатов, потому что в форме задаются все интересные нас вопросы».

В 2003г. Налоговое управление выдало более 1,5 млн. сертификатов резидента, а в 2004г. ожидает 3 млн., в основном за счет роста инвестиций американских граждан за рубежом. И хотя официально форма будет введена в действие только в июле, Налоговое управление начнет использовать ее немедленно. Offshore.SU, 10.6.2004г.

— Сообщается, что решение суда не в пользу Налогового управления США в деле о международном налогообложении может стать важным прецедентом для предприятий, продающих дочерние компании.

Дело касается предприятия-производителя Dover Corp, расположенного в Нью-Йорке, продавшего в 1997г. британскую фирму Hammond & Champness, 100% акций которой принадлежало Dover UK Holdings.

Классифицировав в 1999г. эту сделку не как продажу капитала, а как продажу активов дочернего предприятия, компания заявила, что продажа не

подпадает под действие «подраздела F международного налогового кодекса, подразумевая, что, таким образом, не нужно платить налог на прибыль с 25 млн.долл., полученных от продажи.

Решение Налогового суда от 5 мая было принято в пользу Dover на основании решения Налогового управления 1975г. Консультанты по налогообложению полагают теперь, что это решение станет прецедентом для других предприятий. Offshore.SU, 28.5.2004г.

— Министр финансов США Джон Сноу сообщил на международном саммите в понедельник, что налоговые льготы будут помогать маленьким предприятиям создавать рабочие места и способствовать экономическому росту государства.

Обращаясь к аудитории англо-американского саммита в Нью-Йорке, на котором присутствовал министр финансов Великобритании Гордон Браун, Сноу сказал:

«Мы узнали, что в США большую часть новых рабочих мест создают маленькие предприятия, и поэтому это так важно, особенно в период, который мы недавно пережили, в период экономического подъема».

Он добавил: «Когда президент Буш разрабатывал проекты введения налоговых льгот, его первоочередной задачей были маленькие предприятия, и это окупилось с лихвой».

«Предприниматели США выиграли от снижения налогового бремени и ответили невиданным ростом, стали появляться новые рабочие места — 1,1 млн. рабочих мест было создано за последние 8 месяцев», — объяснил Сноу. Offshore.SU, 26.5.2004г.

— Согласно данным последнего исследования Нью-Йорк получил двусмысленное название штата, который наиболее враждебно относится к богатству.

Опрос, проведенный журналом Bloomberg's Wealth Management, показал, что штат занял 49 место в таблице, измеряющей налоговое бремя, худшие результаты показали только Висконсин и «налоговый ад» Род-Айленд.

Используя одинаковый набор налоговых параметров, исследование показало, что наиболее благоприятным в налоговом отношении является штат Вайоминг, где общая сумма налогов составляет 7259 долл. Для сравнения при таких же вычислениях в Род-Айленде сумма составила 56 419 долл. Offshore.SU, 25.5.2004г.

— Согласно заявлениям американских СМИ законодатели палаты представителей США хотят добавить в законопроект об иностранных экспортных корпорациях и налоге на экстратерриториальный доход несколько несвязанных налоговых положений.

После недавнего принятия в сенате законопроекта о создании рабочих мест, в соответствии с которым американские производители получают 3% льготу на налог с корпораций, заменяющий торговые субсидии, которые ВТО назвала незаконными, принятие этого законопроекта в палате представителей крайне необходимо.

Однако в своем интервью Associated Press лидер большинства палаты Том ДиЛей заявил, что представители хотят внести в этот законопроект дополнительные положения.

«Понятно, что всех интересует это законопроект, потому что он обязательный, и все хотят вне-

сти в него свою лепту, а это приводит к проблемам», — объяснил он.

Среди положений, которые законодатели хотят втиснуть в законопроект: применение правительством системы гарантированных цен на табак, льготы на налог с продаж для налогоплательщиков из штатов без налога на прибыль, продление налоговых кредитов, действие которых ограничено, льготы для энергетических компаний. Offshore.SU, 20.5.2004г.

## Таджикистан

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Международная финансовая корпорация (IFC, входит в группу Всемирного банка, ВБ), заключила соглашение с двумя коммерческими банками Таджикистана на предоставление им кредитных линий для поддержки среднего и малого бизнеса, сообщила менеджер проекта IFC по развитию деловой среды Венди Вернер.

Согласно подписанным соглашениям, Таджиксодиротбанк, входящий в тройку крупнейших в Таджикистане, получит 6 млн.долл. для предоставления кредитов на развитие сельхозпроизводства и 4 млн.долл. — на совершение лизинговых операций. Еще 5 млн.долл. получит Первый микрофинансовый банк, который на 100% принадлежит принцу Ага Хану IV (гражданин Швейцарии).

Первый микрофинансовый банк занимается главным образом микрокредитованием малого и среднего бизнеса республики.

«Малый бизнес в Таджикистане сталкивается со многими проблемами при получении доступа к долгосрочному финансированию. Данное инвестирование окажет содействие росту микрофинансового сектора, который является важным фактором для снижения уровня бедности и создания рабочих мест», — отметила В.Вернер.

В янв.-июне 2008г. коммерческие банки Таджикистана увеличили объем выданных кредитов на 66% по сравнению с показателем аналогичного периода 2007г. — до 1,268 млрд.долл. В Таджикистане работает 12 коммерческих банков.

Таджиксодиротбанк (Точиксодиротбанк — в таджикском прочтении) по итогам 2007г. занял 588 место среди банков СНГ и 3 место среди 10 банков Таджикистана по объему активов в ранкинге «Интерфакс-1000»: Банки СНГ», подготовленном «Интерфакс-ЦЭА». Interfax, 14.8.2008г.

— Планируемое освоение зарубежных инвестиций в сфере добычи месторождений в 2008г. составит 50 млн. 461 тыс. сомони (14 млн. 626 тыс.долл.), что в 7 раз превышает общий объем инвестиций последних четырех лет. При этом за период с 2003 по 2007г. в этой сфере было освоено все лишь 7 млн. 606 тыс. сомони (2 млн. 224 тыс.долл.). Резкий темп увеличения внешних инвестиций свидетельствует об особом внимании зарубежных компаний, а с другой стороны — о приоритетах правительства РТ. Активизируются китайские инвестиции в сферу таджикской геологии. Между тем, объем бюджетных средств, направляемых в геологию, составит в 2008г. всего 2 млн. 180 тыс. сомони (635 тыс. 568 долл.), а сумма внутренних инвестиций равна 583 тыс. 100 сомони (170 тыс.долл.). www.economy.gov.ru, 28.7.2008г.

— Международная финансовая корпорация (IFC) приступила к проведению третьего исследо-

вания малого бизнеса в Таджикистане. Как сообщили IFC, данное исследование является продолжением предыдущих исследований, которые проводились в 2003 и 2006 гг. Эти исследования охватили представителей малого и среднего бизнеса в тематических вопросах регистрации, получения разрешения, лицензирования, проверок, налогообложения, доступа к финансам и торговли.

«Третье исследование охватывает все регионы республики. Планируется, что в нем примут участие 1,5 тыс. чел., включая индивидуальных предпринимателей, представителей малых и средних предприятий, а также дехканских хозяйств», — сообщил источник, добавив, что по окончании исследования, в начале 2009 г., IFC представит свой отчет правительству страны и общественности.

По словам источника, предыдущие отчеты были представлены правительству с несколькими рекомендациями по улучшению инвестиционного климата. «На основе рекомендаций был принят закон о проведении проверок, который упростил систему проверок. Также в соответствии внесенных изменений в Налоговый кодекс по нашим рекомендациям, была упрощена система налогообложения индивидуальных предпринимателей», — отметил источник.

Результаты исследований, по мнению специалистов финансовой корпорации, окажут помощь усилиям государства по улучшению предпринимательской среды. «Как и прежние отчеты, настоящее исследование включит в себя рекомендации по дальнейшему улучшению бизнес среды и поддержке развития предпринимательства в стране», — сообщил источник. Росбалт, 17.7.2008 г.

— Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Таджикистана в 2008 г. вырастет не менее чем вдвое и составит \$1,5-2 млрд., сообщил глава Национального комитета по инвестициям Таджикистана Фарух Хамралиев.

В ходе презентации Таджикистана в рамках прошедшего в Киеве съезда Европейского банка реконструкции и развития он сказал, что в 2007 г. объем прямых иностранных инвестиций в экономику страны составил 700 млн. долл.

Говоря о других макропоказателях, Ф. Хамралиев, в частности, подтвердил озвученные ранее правительством Таджикистана прогнозы относительно роста реального ВВП страны в 7%, инфляции — не более 10%. «Мы также планируем 10% рост в промышленности и сельском хозяйстве», — сказал он в интервью агентству.

Он отметил, что Таджикистан изучает возможность экспорта излишков произведенной электроэнергии в соседние Афганистан, Иран и Пакистан. «В стране в связи со строительством гидроэлектростанций существует избыток электроэнергии, мы намерены ее продавать», — сказал он. По словам Ф. Хамралиева, на решение об экспорте электроэнергии не влияет возникший прошедшей зимой энергетический кризис в республике, вызванный небывалыми морозами.

«300 дней в году в стране — солнечный период. В летнее время Таджикистан не имеет проблем с электроэнергией», — пояснил он.

В янв.-фев. 2008 г. из-за суровой зимы Таджикистан пережил сильный энергетический кризис, убытки от которого оценивались в 250 млн. долл. Правительству республики пришлось прибегнуть к всеерным отключениям электроэнергии среди в

жилом секторе, а также приостановить ее подачу на все крупные и малые предприятия, за исключением двух имеющих стратегическое значение — Таджикского алюминиевого завода и «Таджикце-мента». Interfax, 19.5.2008 г.

— В отношении предприятий, допускающих спад производства в Таджикистане, будут приняты меры, предусмотренные законом «О банкротстве». Об этом сегодня, 15 мая, в Худжанде (административный центр Согдийской области) на встрече с активом центра заявил президент Таджикистана Эмомали Рахмонов.

Он, в частности, отметил, что большая часть промышленных предприятий Согдийской области приватизирована, но новые владельцы не принимают мер по внедрению новых технологий на эти предприятия. «На территории области зарегистрировано 99 предприятий с участием зарубежных инвестиций, но большинство из них простаивают. Анализ деятельности таких предприятий показывает, что в них имеется множество случаев нарушения норм законодательства. Кроме того, с момента приватизации эти предприятия ни разу не выполнили поставленных задач, и, наоборот, с каждым годом растет объем задолженностей этих предприятий», — отметил президент РТ.

В связи с этим Рахмонов поручил руководству минпромэнерго и Государственному комитету по инвестициям и управлению госсобственностью, а также областным структурам обеспечить активизацию деятельности этих предприятий. Иначе, по словам президента, в отношении этих предприятий будут использованы положения закона РТ «О банкротстве». ИА Regnum, 15.5.2008 г.

— Таджикистан обратится к двум крупнейшим рейтинговым агентствам с просьбой о присвоении республике рейтинга, сообщил председатель Национального банка республики Шариф Рахимзода на пресс-конференции в четверг.

«Получение рейтинга очень важно в деле привлечения инвестиций, и мы в самом ближайшем будущем будем приглашать (в Таджикистан) представителей рейтинговых агентств, в частности, Standard & Poor's и Moody's, — сказал Ш. Рахимзода.

По его словам, законодательные акты Таджикистана, касающиеся банковской деятельности и защиты инвестиций, приведены в соответствие с международными нормами, как этого требовали в свое время Международный валютный фонд, Европейский банк реконструкции и развития и Всемирный банк. «Конечно, рейтинг будет далек от того, какой мы бы хотели получить, но мы будем работать над тем, чтобы улучшать его», — отметил глава Нацбанка.

Потенциальные инвесторы критикуют множество бюрократических барьеров на пути к открытию бизнеса в Таджикистане, а также расцвет коррупции на всех уровнях власти. Однако республике в последние годы удалось добиться значительных инвестиционных вливаний в развитие гидроэнергетики и инфраструктуры. Основные инвесторы Таджикистана — Россия, Иран, Турция и Китай. Interfax, 24.4.2008 г.

— В ходе встречи 25 дек. 2007 г. президент РТ Э. Рахмон встретился с представителями малого и среднего бизнеса (МСБ). На встрече были обсуждены проблемы развития предпринимательства, факторы, сдерживающие его развитие. В числе

важнейших проблем, препятствующих развитию бизнес-структур в РТ, президент отметил неразвитость транспортной инфраструктуры и дефицит электроэнергии. Одной из важнейших составляющих в решении этих важнейших для страны вопросов является стимулирование частных инвестиций в гидроэнергетику, в строительство малых электростанций и дорожно-транспортной инфраструктуры.

На встрече президент заявил, что в янв. 2008г. будет запущен первый агрегат Сангтудинской ГЭС-1, идет строительство малых электростанций на реке Вахш. Недавно в Кабуле было подписано соглашение на 500 млн.долл. о проведении высоковольтной линии через Кыргызстан – Таджикистан – Афганистан – Пакистан. По словам президента в 2008г. начнется строительство Рогунской ГЭС, в которую правительство планирует вложить 80-100 млн.долл. Принимаются меры по увеличению добычи угля с привлечением в этот сектор в т.ч. и иностранных инвестиций.

Э.Рахмон также отметил, что в стране реализуются инвестиционные проекты на 9,5 млрд. сомони (2,7 млрд.долл.), однако в строительстве крупных объектов явно недостаточно участия таджикских предпринимателей. Их доля в строительстве крупных объектов составляет всего 21,4%. В своем выступлении президент перед 1300 представителями предпринимательских кругов со всех регионов страны дал следующие основные поручения министерствам и ведомствам. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 28.12.2007г.

– Президент Таджикистана Эмомали Рахмон призвал бизнесменов республики вкладывать свои средства в энергетические инвестиционные проекты.

«Свыше 80% вкладываемых в строительство энергетических объектов инвестиций являются зарубежными, а удельный вес отечественного частного сектора остается незначительным», – отметил Э.Рахмон на встрече с предпринимателями.

В ней участвуют 1300 представителей таджикского бизнеса из всех районов и областей республики. По мнению президента, бизнесменам Таджикистана «следует более активно вкладывать средства в развитие энергетики, т.к. это по сути беспроигрышные вложения».

По данным таджикского лидера, в Таджикистане реализуется 53 инвестиционных проекта на общую сумму 1,3 млрд.долл. С начала реализации этих проектов были освоены 572,2 млн.долл., в т.ч. в текущем году 275,5 млн.долл. «Если в промышленности доля частного сектора составляет 43,5%, а в сельском хозяйстве – 90,2%, то в строительстве – всего 20%», – сказал президент Таджикистана.

Таджикистан находится в поиске инвестора для постройки Рогунской ГЭС, для чего необходимо 1,5 млрд.долл. Таджикистан ранее отказал в подряде российской компании «Русал», с которой не смог прийти к общему решению о типе и высоте плотины будущей ГЭС.

Однако РАО «ЕЭС России» и иранские компании продолжают активно строить Сангтудинские ГЭС-1 и ГЭС-2 соответственно. Первый из четырех агрегатов Сангтуды-1 планируется запустить в течение ближайшего месяца.

Таджикистан, несмотря на огромный гидроэнергетический потенциал, каждой зимой сталкивается с острой нехваткой электроэнергии и вы-

нужден закупать электроэнергию у соседей – Туркмении, Киргизии и Узбекистана. За янв.-окт. 2007г. в сравнении с показателями аналогичного периода прошлого года Таджикистан увеличил выработку электроэнергии на 3,2% до 14 млрд. 735 млн. квтч. Interfax, 25.12.2007г.

– Министр иностранных дел Таджикистана Хамрохон Зарифи призвал западные страны активнее участвовать в экономических проектах в стране.

Глава МИД Таджикистана в пятницу на встрече с послами западных государств рассказал им об уже известных проектах в гидроэнергетике, призвал их к более интенсивной работе в русле привлечения инвесторов на рынок республики.

В свою очередь послы стран Европейского Союза выразили готовность призвать бизнесменов своих стран вкладывать в экономику беднейшего государства Центральной Азии, но указали на необходимость упрощения визового режима, налогового законодательства, борьбы с коррупцией и необходимость присутствия свободных СМИ.

«Таджикистан сейчас находится на стартовой точке нового этапа своего развития. Новая стадия экономического развития требует больших инвестиций и улучшения инвестиционного механизма», – заявил глава таджикского МИД.

По его словам, инвестиции в таджикскую экономику в прошлом году достигли 606,4 млн.долл., в т.ч. 394,1 млн.долл. – прямые иностранные инвестиции. Основная часть этих инвестиций – реализация проекта строительства Сангтудинской ГЭС-1 дочерней структурой РАО ЕЭС, а также китайские инвестиции в строительство автодорог.

«Для обеспечения энергетической безопасности и превращения Таджикистана в главного экспортера электричества запланированы профессиональные реформы в этой области, которые обосновывают учреждение международных финансовых консорциумов», – отметил министр.

Таджикистан для сооружения крупнейшей ГЭС в регионе – Рогунской – мощностью 3600 мегаватт – собирается создать международный консорциум. Россия уже заявила о своем желании принять участие в стройке, однако официальный Душанбе не дал ей никаких официальных гарантий. Ранее алюминевая компания «РусАл» планировала построить Рогунскую ГЭС, однако, по причине так и не найденного консенсуса с властями Таджикистана по типу и высоте плотины, в авг. 2007г. была вынуждена покинуть Таджикистан.

«Это (достройка Рогуна) требует дополнительного финансирования в 2,198 млрд.долл.», – сообщил Х.Зарифи.

Послы выразили готовность передать эти данные бизнесменам своих стран, однако выразили надежду, что Таджикистан, обвиняемый международными экспертами в высоком уровне коррупции и противоречивости законодательных норм, улучшит инвестиционный климат.

«Сложное и порою противоречивое законодательство нуждается в упрощении, а система борьбы с коррупцией и деятельность правительства должны стать более прозрачными», – заявил на встрече посол Великобритании в Таджикистана Грэм Лотен. «Процесс получения визы необходимо упростить для иностранных инвесторов и туристов», – добавил посол.

Глава внешнеполитического ведомства заверил послов, что правительство работает в этом отноше-

нии и результаты будут ощутимы уже самое ближайшее время.

«Вы (Таджикистан) должны убедить инвесторов в том, что вы — государство, дружелюбно настроенное к инвесторам», — отметил французский посол Мэтью Пеллен. Interfax, 26.10.2007г.

— Грантовый пакет Азиатского банка развития (АБР) на 2 млн.долл. окажет содействие в повышении потенциала правительства Таджикистана в развитии частного сектора. Об этом сообщили в представительстве АБР в Таджикистане. В представительстве добавили, что данный проект включает 1 млн.долл. из министерства Великобритании по международному развитию (DFID), 900 000 долл. из программы технической помощи АБР и 100 000 долл. — вклад правительства Таджикистана в натуральном выражении.

«Правительство определило развитие частного сектора в качестве стратегического приоритета развития Таджикистана», — отмечает Нирадж К. Джейн, постоянный представитель АБР по Таджикистану. — И АБР с его опытом в этой сфере и многосторонней структурой гордится тем, что будет являться партнером правительства в поддержке развития частного сектора».

В представительстве АБР сказали, что основными намеченными результатами реализации данного грантового проекта технической помощи являются: оказание содействия правительству, выступающему в качестве «деблокиратора» частного сектора, эффективное участие и активное лидерство правительства в упрощении нормативно-правовой базы предпринимательской деятельности и создании благоприятной среды для развития частного сектора, а также упорядочение и усиление развития предпринимательской деятельности и консультаций правительством. ИА Regnum, 18.10.2007г.

— Фонд «Евразия» Центральной Азии запустил программу, направленную на создание Общественного центра защиты предпринимателей. Как сообщила директор фонда в Систане Зарона Исмаилова, целью программы, финансируемой посольством Королевства Нидерландов в Казахстане, является оказание юридической помощи мелким и средним предпринимателям и улучшение законодательной базы, регулирующей предпринимательскую деятельность в Таджикистане.

По мнению председателя Таджикского юридического консорциума и руководителя данного проекта Рахматилло Зойирова, посредством стратегического судопроизводства центр поможет бизнесменам преодолеть значительные барьеры при осуществлении своей деятельности и предоставит им возможность отстаивать свои права. Накануне во время подписания гранта он отметил, что «предоставление бесплатной юридической помощи бизнесменам будет способствовать решению проблем официальным способом».

Исмаилова сообщила также, что правительство Нидерландов в прошлом уже поддерживало подобный проект в Узбекистане. «Опыт показывает, что для представителей малого и среднего бизнеса стратегическое судебное разбирательство является эффективным способом отстаивания своих прав, — продолжила она. — Мы признательны посольству Королевства Нидерландов за их интерес и поддержку столь важного для предпринимателей Тад-

жикистана направления, способствующего борьбе с коррупцией». ИА Regnum, 4.7.2007г.

— Всемирный банк (ВБ) рекомендует Таджикистану инвестировать средства в инфраструктуру и энергетический сектор для увеличения экспортных доходов.

«Таджикистан в будущем должен сконцентрироваться на некоторых очень важных аспектах для дальнейшего улучшения бизнес-среды, чтобы привлечь иностранные инвестиции, улучшить жизненный уровень населения. А также сделать срочные вливания в инфраструктуру и энергетический сектор, что позволит Таджикистану увеличить свои экспортные доходы», — сообщила исполнительный директор ВБ по странам Центральной Азии Аннет Диксон журналистам во вторник в Душанбе после встречи с президентом республики Эмомали Рахмоновым.

Таджикистан, по ее мнению, добился внушительного прогресса в восстановлении своей экономики, однако ему необходимо продолжать преобразование. «Таджикистан достиг внушительного прогресса в стабилизации экономики и государства в социальном ключе и теперь предпринимает шаги по улучшению делового климата, что привлечет больше инвесторов, которые смогут прийти сюда, а также привнесет основные инвестиции в сектор энергетики», — сказала А.Диксон.

Таджикистан совместно с Россией и Ираном реализует ряд проектов по достройке крупных гидроэлектростанций. «В последние годы Таджикистан достиг соглашения и улучшил работу по рекордному количеству проектов, финансируемых Всемирным банком, и продолжает претворять в жизнь важные реформы в области здравоохранения и образования, которые являются очень важными в плане улучшения жизненного уровня и влияют на людей в будущем», — добавила А.Диксон.

Представитель ВБ посещает Таджикистан в рамках своей поездки по странам региона. Всемирный банк реализует три проекта в республике — грантовый на 36 млн.долл. и две кредитные программы на 23 млн.долл. В целом с 1993г. ВБ выделил Таджикистану 400 млн.долл. Внешний долг Таджикистана в I кв. 2006г. сократился на 8, 5% — с 895 млн.долл. (38, 7% ВВП) до 818, 6 млн.долл. Interfax, 30.5.2006г.

— Всемирный банк (ВБ) рекомендует Таджикистану инвестировать средства в инфраструктуру и энергетический сектор для увеличения экспортных доходов.

«Таджикистан в будущем должен сконцентрироваться на некоторых очень важных аспектах для дальнейшего улучшения бизнес-среды, чтобы привлечь иностранные инвестиции, улучшить жизненный уровень населения. А также сделать срочные вливания в инфраструктуру и энергетический сектор, что позволит Таджикистану увеличить свои экспортные доходы», — сообщила исполнительный директор ВБ по странам Центральной Азии Аннет Диксон журналистам во вторник в Душанбе после встречи с президентом республики Эмомали Рахмоновым.

Таджикистан, по ее мнению, добился внушительного прогресса в восстановлении своей экономики, однако ему необходимо продолжать преобразование. «Таджикистан достиг внушительного прогресса в стабилизации экономики и государст-

ва в социальном ключе и теперь предпринимает шаги по улучшению делового климата, что привлечет больше инвесторов, которые смогут прийти сюда, а также привнесет основные инвестиции в сектор энергетики», — сказала А.Диксон.

Таджикистан совместно с Россией и Ираном реализует ряд проектов по достройке крупных гидроэлектростанций. «В последние годы Таджикистан достиг соглашения и улучшил работу по рекордному количеству проектов, финансируемых Всемирным банком, и продолжает претворять в жизнь важные реформы в области здравоохранения и образования, которые являются очень важными в плане улучшения жизненного уровня и влияют на людей в будущем», — добавила А.Диксон.

Представитель ВБ посещает Таджикистан в рамках своей поездки по странам региона. Всемирный банк реализует три проекта в республике — грантовый на 36 млн.долл. и две кредитные программы на 23 млн.долл. В целом с 1993г. ВБ выделил Таджикистану 400 млн.долл. Внешний долг Таджикистана в I кв. 2006г. сократился на 8, 5% — с 895 млн.долл. (38, 7% ВВП) до 818, 6 млн.долл. Interfax, 30.5.2006г.

## Таиланд

### Инофирма

**В**Таиланде действуют некоторые ограничения на иностранные инвестиции, которые регулируются законом The Alien Business Law, в соответствии с которым вся предпринимательская деятельность иностранцев в стране подразделяется на четыре категории. Две первые — запрещены для иностранцев, третья — требует предварительного разрешения властей Таиланда, а последняя — включает все виды деятельности, не вошедшие в первые три категории и соответственно разрешенные для иностранного инвестора.

К первой категории относятся такие виды деятельности, как разработка рисовых и соевых плантаций, торговля с/х продуктами и недвижимостью, животноводство, строительство, архитектура, реклама, бухучет, брокерство, аукционная деятельность, учреждение парикмахерских и салонов красоты.

Ко второй категории относятся разведение орхидей и коконов шелкопряда, деревообработка, рыбная ловля, производство муки, сахара, напитков, мороженого, медикаментов, ювелирных украшений, лаков, спичек, цемента, обуви, печатной продукции, продукции из шелка, торговля антиквариатом и предметами современного искусства, услуги туроператоров, гостиничный сервис (за исключением управления гостиницами), услуги фотографов, прачечных и пошив одежды.

Третья категория включает экспорт из страны всего, что не входит в первую и вторую категории, а также бурение скважин, маркетинг в любой области, способствующий туризму в Таиланд, производство кормов для животных, растительного масла, стекла, текстиля, посуды, письменных принадлежностей.

Всем потенциальным иностранным инвесторам настоятельно рекомендуется предварительно уточнить, в какую категорию попадает предполагаемая сфера их деятельности. Необходимо иметь в виду, что любая деятельность иностранцев в Таиланде,

способствующая монополизации рынка, считается здесь незаконной согласно The Trade Competition Act 1999.

Как правило, для любого бизнеса, где разрешено участвовать иностранцам, необходима лицензия, которую выдают, как правило, на 5 лет с последующим продлением в установленном порядке.

В Таиланде разрешено учреждать предприятия различных организационно-правовых форм, из которых интерес потенциального иностранного инвестора могут привлечь такие, как:

- партнерство;
- закрытая компания с ограниченной ответственностью;
- открытая компания с ограниченной ответственностью;
- филиал иностранной компании;
- представительство иностранной компании;
- частный предприниматель.

Минимальный капитал, с которым иностранец вправе войти в партнерство, составляет THB 2 000 000 (USD 50 000), а для некоторых лицензируемых видов деятельности может потребоваться минимальный капитал в USD 75 000.

Если партнерство планирует вести здесь разрешенный для иностранцев бизнес, то большинство партнеров должны быть резидентами Таиланда.

Партнерство можно учреждать как с неограниченной ответственностью (генеральное партнерство), так и с ограниченной ответственностью партнеров по долгам и обязательствам предприятия. Генеральное партнерство может быть либо официально зарегистрированным в коммерческом регистре Таиланда и рассматриваться в этой стране как юридическое лицо и субъект налогообложения, либо учрежденным без образования юридического лица и соответствующей регистрации, где налогообложению подлежат только сами партнеры.

Неограниченная ответственность и соответствующие обязательства партнера регистрируемого в Таиланде партнерства продолжают иметь силу только в течение 2 лет с момента прекращения членства. Для сравнения: обязательства партнеров нерегистрируемого предприятия не ограничены во времени.

Партнерство с ограниченной ответственностью подлежит здесь обязательной регистрации. Управляют таким партнерством и несут неограниченную ответственность по его долгам и обязательствам генеральные партнеры. Остальные партнеры ограничены в ответственности в пределах своей доли в предприятии. Такое партнерство является юридическим лицом и субъектом налогообложения в Таиланде.

Иностранцы вправе 100%-но владеть акциями таиландских закрытых и открытых компаний с ограниченной ответственностью. Исключение составляют компании, планирующие деятельность, относящуюся к третьей ! категории, для которой по законодательству Таиланда иностранцам можно владеть не более чем 49% акций.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью создается здесь минимум семью акционерами — физическими и юридическими лицами. Хотя в законодательстве Таиланда не предусматривается минимальный размер капитала для учреждения компаний, считается, что капитал должен быть адекватен предполагаемой деятельно-

сти. Таким образом, на практике минимальная сумма капитала, с которой иностранный акционер имеет право участвовать в компании, может достигать до USD 75 000. Минимум 25% суммы капитала полагается оплатить на момент регистрации компании в Таиланде. Акции закрытой компании нельзя предлагать к открытой продаже.

Управлять компанией может один директор, но большинство директоров должны быть резидентами Таиланда.

Открытая компания с ограниченной ответственностью учреждается в Таиланде минимум 15 акционерами – физическими и юридическими лицами и характеризуется она так же, как и закрытая компания. Исключение состоит в том, что акции открытой компании можно свободно предлагать к открытой продаже при соблюдении положений комитета по ценным бумагам Таиланда (Securities Exchange Commission of Thailand), который регулирует порядок биржевых операций и осуществляет надзор за ними.

Филиал иностранной компании в Таиланде обязан строго отделять здесь собственную деятельность (которая лицензируется в обязательном порядке) от деятельности головной компании. Условием получения лицензии для каждого филиала является обязанность головной компании инвестировать в Таиланд на свои нужды как минимум USD 150 000 в течение 4 лет (USD 75 000 – в течение первого года и по USD 25 000 – каждый последующий год). По всем обязательствам филиала отвечает головная компания. Иностранному гражданину может управлять филиалом.

Представительство иностранной компании создается в Таиланде исключительно для некоммерческой деятельности с целью оказания помощи головному предприятию в освоении рынка страны. По всем обязательствам представительства отвечает головная компания. Иностранному гражданину имеет право быть главой представительства.

Иностранному гражданину может зарегистрироваться в Таиланде как частный предприниматель, который несет неограниченную ответственность по своим долгам и обязательствам. Частный предприниматель обязан получить здесь лицензию, разрешение на работу и персональный номер налогоплательщика. Для получения разрешения на работу иностранцу необходимо показать на своем счете в банке Таиланда сумму не менее чем USD 50 000.

Получение различных разрешений и лицензий в Таиланде может занять несколько месяцев.

Всем предприятиям страны надлежит регистрироваться в целях социального страхования и оплачивать налог по ставке, равной 6% (3% страховка + 3% госпошлина), на сумму заработной платы для страхования каждого работника.

Все юридические лица Таиланда платят налог на прибыль по ставке в 30%.

Подходный налог для партнеров незарегистрированных партнерств и частных предпринимателей взимают здесь по прогрессивной шкале ставок от 5 до 37%.

Таиланд подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Армения, Бангладеш, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Дания, Израиль, Индия, Индонезия, Испания, Италия, Канада, Кипр, Китай,

Лаос, Люксембург, Маврикий, Малайзия, Непал, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Польша, Румыния, Сингапур, США, Узбекистан, Филиппины, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Список самых богатых монархов мира возглавил король Таиланда Пумипон Адульядет Рама IX. По версии американского журнала Forbes его состояние оценивается в 35 млрд.долл.

Следующие строчки занимают шейхи нефтяных государств Персидского залива и Ближнего Востока – наследный принц в эмирате Абу-Даби шейх Халифа Бен Зайед аль-Нахьян (23 млрд.долл.), саудовский король Абдалла (21 млрд.долл.), шейх эмирата Дубай (ОАЭ) Мухаммед бен Рашид аль-Мактум (18 млрд.долл.). Строчку над М. аль-Мактумом занял султан Брунея Хадж Хассанал Болкиах (20 млрд.долл.).

Королева Великобритании Елизавета II, личное состояние которой оценивается в 650 млн.долл., заняла 12 место. Близкие места в списке из 15 позиций заняли король Свазиленда Мсвати III (200 млн.долл.) и королева Нидерландов Беатрикс (300 млн.долл.). [RosInvest.Com](http://RosInvest.Com), 22.8.2008г.

## Тайвань

### Иноинвестиции

Изначально, своим развитием Тайвань обязан прямым иностранным инвестициям в промышленность. За последние десять лет, количество новых промышленных внедрений заметно снизилось. Виной тому дороговизна производства, которая ограничивает новые внедрения в промышленность Тайваня и вынуждает местные предприятия перемещать свои производства в Китай и Юго-Восточную Азию.

Это положение вещей заставило Тайвань самому стать страной-инвестором: потоки прямых инвестиций из страны, равных в 2002г. 4,8 млрд. долл. США, превышают потоки прямых иноинвестиций в страну (1,4 млрд. долл. США). В 2001г. в Тайване насчитывалось 34000 иностранных предприятий, 17% из которых были материнскими компаниями и 83% – филиалами.

Тайвань находится на **32 месте в мире по количеству принятых иностранных инвестиций**, которые составляют 0,5% от мировых инвестиций. Количество прямых иноинвестиций в Тайвань намного ниже мировых иностранных инвестиций в Китай. Европе принадлежат только 13,8% от общего количества иностранных инвестиций в Тайвань.

Вот уже десять лет, как большая часть прямых иностранных инвестиций в Тайвань направлена в сферу услуг, в первую очередь в банковскую систему и страхование. В промышленности, большая часть всех прямых иноинвестиций приходится на область электроники и электротехники.

Правительство Тайваня стремится сделать остров центром логистики и транспортным узлом Азии. Эта политика обосновывается привлекательностью Тайваня для размещения иностранных производств, с целью проникновения на рынки региона.

Инвестирование в Тайвань по ряду отраслей закрыто для иностранцев. Прочие препятствия носят финансовый, юридический и культурный характер. Это высокий уровень зарплаты, аренды пользования землей и непрозрачность деловой сферы.

Стоимость капиталовложений в страну высока по сравнению со странами региона. Небольшое количество свободной территории для промышленной и коммерческой деятельности взвинчивает цены на недвижимость. За последние 10 лет увеличился уровень заработной платы.

*Законодательство* далеко от совершенства и обескураживает иностранных инвесторов противоправными действиями чиновников на местном уровне. Любой крупномасштабный проект стоит представить на рассмотрение юристов, которые специализируются на тайваньском праве.

Деловые стороны отношений в стране могут приводить к заключению сомнительных сделок, в частности, в таком секторе, как строительство недвижимости. Трудно найти точную информацию о рынках и реальном состоянии дел тайваньских предприятий. Трудно получить разрешение административного органа, особенно в вопросах урбанизации и охраны окружающей среды. К этим трудностям добавляются проблемы языкового общения. Чтобы избежать их, большая часть иностранных предприятий объединяются с местными партнерами, особенно, когда речь идет о крупных капиталовложениях в сектор услуг.

К статусу иностранного инвестора (Statute for investment by Foreign Nationals) приравниваются иностранные организации, желающие создать товарищество, объединение капиталов (ООО), филиалы, принимающие участие в финансовой деятельности Тайваня или желающие выделить кредит на срок, больше чем на один год.

Закон о компаниях (Company Law) регулирует деятельность коммерческих организаций и определяет правовую основу создания и функционирования государственных и иностранных компаний.

Список, запрещающий иностранное инвестирование (Negative list for Investment by Overseas Chinese and Foreign Nationals) определяет секторы деятельности, в которые запрещено производить инвестиции, либо разрешается ограниченное инвестирование.

Процедура регистрирования филиалов должна осуществляться строго по требованиям, установленным министерством экономики. Компетентную помощь в вопросе регистрации может оказать Департамент торговли. Для регистрации товариществ, представляющих собой объединение капиталов необходимо получить предварительное разрешение от Комиссии по инвестированию на основании статуса иностранного инвестора.

Существуют различные процедуры инвестирования, как для граждан Тайваня, так и для иностранных компаний, открывающих филиал или представительство в Тайване. Инвесторы должны подобрать название на китайском языке, под которым компания будет зарегистрирована в Департаменте торговли минэкономики.

Что касается инвестирования в обычные промышленные зоны (за исключением зон обработки товаров экспортного назначения и мест, оборудованных для размещения предприятий), инвесторы

должны обращаться в комиссию по инвестированию минэкономики.

Бланки на регистрацию имеют стандартную форму и должны заполняться на китайском языке (при необходимости, сопровождаться переведенным экземпляром). Проверка кандидатов на инвестирование осуществляется в течение трех дней. После одобрения властями кандидатуры на инвестирование, потенциальным инвесторам еще может понадобиться письмо, содержащее акцепт оферты, для получения самого разрешения на инвестирование. После проверки основного капитала компании, которую производит Investment Commission of the Ministry of Economics Affairs, можно преступить к регистрации компании и подать запрос на строительство.

*Упрощенная регистрация иностранных инвесторов.* Комиссия по фьючерсным сделкам минфина (The Securities and Futures Commission, SFC) высказалась за упрощение процедуры иностранного инвестирования, заявив о введении с 12 дек. 2003г. системы прямой регистрации иностранных инвесторов. Эта новая система позволяет осуществлять прямую регистрацию иностранного инвестирования для иностранцев и проживающих на континенте граждан Китая, которые могут находиться как в Тайване, так и за его пределами.

Регистрация выдается после проверки всех необходимых данных. Как только кандидат или его представитель, подавшие заявку на инвестирование, получает ответ на запрос, он может пользоваться услугами посредника (при наличии сертификата о регистрации и письма с визой Центрального банка), открыть счет и начать инвестирование. Сертификат о регистрации может быть выдан за два рабочих дня.

Основными областями инвестирования, которые стимулируются государством при помощи амортизации и сокращения налогов являются: исследование и внедрение новейших разработок, профессиональная подготовка кадров, промышленное оснащение и автоматизация производства, контроль за переработкой отходов и соблюдением мер по сохранению окружающей среды, использование новых источников энергии, экономия потребляемой энергии, очистка воды, снижение выброса газов для уменьшения парникового эффекта, развитие отстающих и бедных, в плане ресурсов, сельских регионов.

Государство стимулирует создание компаний, занимающихся логистикой или обслуживанием расположенных на территории Тайваня иностранных компаний. Информация по налоговым стимулам на сайте Центра промышленного развития и инвестирования (Industrial Development and Investment Center, [www.idic.gov.tw](http://www.idic.gov.tw)).

Министерством экономики Тайваня разработана программа «Корпоративное участие в развитии новых технологий» (Corporate Participation in the Development of Technology). Данная программа поощряет компании к инвестированию и развитию новейших промышленных технологий, предоставляя дотации на покрытие расходов, связанных с данными инвестициями.

Для ускорения промышленного развития и экономического роста, Фонд развития Исполнительного юаня (Development Fund of the Executive Yuan) создал фонд с банками, готовыми выделять кредиты под небольшие проценты малым и сред-

ним предприятиям. Инвесторы могут попросить правительство участвовать в финансировании инвестиционных проектов. Максимальная доля участия может достигать 49% от общего капитала проекта.

### Иностранное юрлицо

**Представительство.** В большинстве случаев, создание представительства является первым этапом на пути основания дела в Тайване. Большое количество иностранных компаний открылись в Тайване по данной схеме. Создание представительства открывает ряд преимуществ, облегчающих и ускоряющих работу компании, однако существует ряд ограничений по деятельности представительств. Иностранная компания не должна открывать собственное представительство, если по роду деятельности может обойтись без него.

Представительство компании не может заниматься коммерческой деятельностью и получать прибыль. Расходы на создание представительства берет на себя сама компания, которая несет полную ответственность за деятельность своего представительства. При создании представительства, на иностранную компанию распространяется действие законодательства Тайваня. Представительство компании может вести переговоры, но не имеет права подписывать договоры и осуществлять юридическую деятельность, открывать банковские счета с использованием местной валюты. Обычно, обязанности представительств заключаются в информировании штаб-квартиры компании о возможностях проведения деловых операций и поддержании связей иностранной компании в Тайване.

Наличие представительства компании не дает права на постоянное местожительство и разрешения на ведение трудовой деятельности. Возникают проблемы, т.к. нерезидент не может находиться в Тайване больше двух месяцев, и обязан покидать страну каждые два месяца, чтобы заново открыть визу. Представительство не обладает правами юрлица. Подобный статус представительства не требует внесения гарантийных вкладов. Согласно законодательству Тайваня, объединения лиц и частные организации освобождаются от минимальных взносов.

Представительство должно быть зарегистрировано в Департаменте торговли министерства экономики. Документы на регистрацию должны быть оформлены на китайском языке и поданы законным представителем компании (либо уполномоченным адвокатом) и должны содержать документы, свидетельствующие о регистрации материнской компании. Эти документы должны быть предварительно заверены в тайваньском представительстве той страны, в которой находится материнская компания. При открытии представительства нет необходимости в финансовых инвестициях. Заявление об открытии представительства в двух экземплярах, включая оригинал, должно быть на китайском языке, образец бланка можно найти на сайте Департамента торговли (на китайском языке).

**Филиал,** в отличие от представительства, выполняет коммерческие функции. Поэтому, филиал может подписывать коммерческие контракты и выполнять свои обязательства по ним, а также получать доход из источников, находящихся в Тайване.

Но филиал не может заниматься производственной деятельностью, за исключением случаев получения специального разрешения от минэкономки Тайваня.

Юридически, филиал является частью единой компании. Это должно определять род деятельности филиала. Любой филиал, желающий заниматься производством может запросить разрешения у министерства экономики, но выдается оно в редких случаях. Филиал должен иметь своего управляющего и законного представителя, который берет на себя ответственность за деятельность филиала. Эти две должности может занимать одно лицо, которое может быть иностранцем с видом на жительство в Тайване.

Любой филиал регистрируется в Департаменте торговли минэкономки. Филиал должен также иметь разрешение на право деятельности, выданное Департаментом экономического развития местного органа власти.

Для получения права на импорт, филиал должен зарегистрироваться в министерстве внешней торговли.

На момент создания, филиал должен иметь собственный фонд, величина которого зависит от юридической формы главной компании: если главная компания имеет юридический статус компании с ограниченной ответственностью, фонд филиала должен быть равен 500 тыс. TWD; если главная компания имеет юридический статус акционерной компании с ограниченной ответственностью, фонд филиала должен быть равен 1 млн. TWD.

Если управляющий филиалом иностранной компании является иностранцем, то он может получить разрешение на трудовую деятельность и вид на жительство, однако условия их предоставления проверяются компетентными органами. Порядок создания филиалов в Тайване (состоящий из 5 этапов) применим к большинству видов деятельности. Некоторые виды деятельности (финансовая, банковская и некоторые другие) имеют особую процедуру получения разрешения на регистрации филиалов.

Регистрация филиала иностранной компании (последовательность этапов, процедуры прохождения). Определение названия на китайском языке. Подать заявление в минэкономки Тайваня, Департамент торговли, 6 Отдел, тел. 886 2 2321 2200 (доб. 373), факс 886 2 2396-5850, время рассмотрения — от 7 до 10 рабочих дней.

Для филиалов, которые по роду своей деятельности, должны проходить специальную процедуру получения разрешения на регистрацию. Подать заявления в компетентные органы этого вида деятельности.

Регистрация филиала. Подать заявление в минэкономки, Департамент торговли, 1 Отдел, тел. 886 2 2321 2200 (доб. 334), ф. 886 2 2391-9398, время рассмотрения — от 3 до 4 рабочих дней.

Получение лицензии на деятельность. Подать заявление в местные органы управления (муниципалитет и т.п.), время рассмотрения — 14 дней.

Если деятельность филиала включает в себя импорт или экспорт. Подать заявление в минэкономки, Управление внешней торговли, второй департамент, 2 отдел, тел. 886 2 2351 0271, ф. 886 2 2351-3603.

Иностранным компаниям, имеющим постоянный бизнес в Тайване или собирающимся работать в сфере производства, рекомендуется иметь статус товарищества, представляющего собой объединение капиталов. Этот статус описывается подробно в Statute for Investment by Foreign Nationals.

Общество с ограниченной ответственностью (Limited Company). Компания, имеющая статус ООО, обладает довольно свободной структурой. Подобная компания должна состоять, по меньшей мере, из одного члена компании, (им может быть как физическое, так и юридическое лицо). Величина ответственности каждого члена компании зависит от размера его доли в капитале компании. В компаниях такого типа должны быть от одного до трех управляющих, которые выбирают директора компании. Общий капитал компании должен быть не менее 500 тыс. тайв. долл.

Акционерное общество с ограниченной ответственностью (Company Limited by Shares). Подобные компании должны состоять, как минимум, из двух акционеров, или одного акционера, являющегося юридическим лицом. Обязательный административный совет должен состоять из не менее трех управляющих, которые выбирают директора компании. Акционерный капитал компании должен быть не менее 1 млн. TWD и может быть оплачен по частям. Первый взнос должен быть равен не менее 25% от суммы капитала.

Создание и функционирование компаний, представляющих собой объединение капиталов. Чтобы открыть филиал или компанию, иностранный инвестор должен направить заявление в Департамент торговли минэкономике Тайваня, с целью зарегистрировать название новой компании на китайском языке. Затем, документы отправляются в Комиссию по инвестированию минэкономике, чье согласие необходимо получить для того, чтобы открыть новую компанию.

В перечень документов, направляемых в Комиссию, должны входить:

- бланк-формуляр (Investment Application Form) в трех экземплярах, включая оригинал. Этот документ на 4 страницах должен быть заполнен на китайском языке и сопровождаться копией на английском языке. Образец такого документа можно найти на сайте Комиссии по инвестированию (образец и сайт – на китайском языке). Данный формуляр подписывается на месте, лично иностранным инвестором, открывающим компанию или его доверенным лицом, который обязан подтвердить свои права и приложить печать;

- свидетельство о регистрации иностранной компании в стране происхождения (для подтверждения подлинности иностранного инвестора); доверенность, в случае, если заявление подается адвокатом или советом, которые действуют от имени иностранной компании, а также копию удостоверения личности заявителя; бланк-формуляр о регистрации названия новой компании на китайском языке, выданный Департаментом торговли минэкономике Тайваня, с зарегистрированным именем компании.

Документы, написанные на каком-либо иностранном языке, должны быть переведены на китайский язык, а все сертификаты должны быть заверены в консульском учреждении, например, в представительстве Тайваня в Москве. Задержка рассмотрения поданных заявлений, в частности

заявление о разрешении на иностранное инвестирование, может составлять несколько дней. При инвестировании областей экономики, находящихся в негативном списке, на сумму, превышающую 1 млн. тайв. долл., заявление рассматривается самим президентом Комиссии по инвестированию (Investment Commission), в связи с этим, задержка может составлять от 3 до 5 недель.

После выполнения вышеперечисленных пунктов, компания, представляющая собой объединение капиталов должна быть зарегистрирована в Департаменте торговли минэкономике Тайваня. Формуляр на регистрацию, выполненный в двух экземплярах, на китайском языке, вместе с документами об образовании компании (свидетельства, соглашения акционеров и т.д.) которые также должны быть написаны на китайском языке, подаются одним из акционеров создаваемой компании в Департамент. Образец формуляра можно найти на сайте Департамента торговли минэкономике.

Власти требуют, чтобы тайваньские компании в своей деятельности использовали собственные печати компании и представителя. Образцы этих печатей должны быть оставлены на формуляре регистрации компании. Эти специальные печати, выполненные на китайском языке, используемые вместо официальной подписи компании, должны тщательно охраняться компанией.

Также компания должна получить лицензию на право деятельности, выдаваемой в Bureau of Reconstruction местных уполномоченных органов. Последней ступенью в процессе оформления новой компании, является регистрация в Управлении внешней торговли (Board of Foreign Trade, BOFT), для получения права на импорт.

Создание фирмы, представляющей собой объединение капиталов для инокомпании (последовательность этапов, процедуры прохождения).

Определение названия на китайском языке. Подать заявление в минэкономике, департамент торговли, 6 отдел, тел. 886 2 2321 2200 (доб. 373), факс: 886 2 2396-5850, время рассмотрения – от 7 до 10 дней.

Для филиалов, которые по роду своей деятельности, должны проходить специальную процедуру получения разрешения на регистрацию. Подать заявления в компетентные органы этого вида деятельности.

Получение разрешения на иностранное инвестирование. Подать заявление в минэкономике, Комиссия по Инвестированию, 1 отдел, тел. 886 2 2351 3151 (доб. 211), факс 886 2 2396 3970, время рассмотрения – 4 рабочих дня.

*Регистрация компании.* Подать заявление о регистрации создаваемой компании в министерства экономики, Департамент торговли, 1 отдел, тел. 886 2 2321 2200 (доб. 221), время рассмотрения – от 1 до 2 рабочих дней.

Получение лицензии на деятельность. Подать заявление в местные органы управления (муниципалитет), время рассмотрения – 14 дней.

Если деятельность компании включает импорт или экспорт. Подать заявление в Управление внешней торговли, второй департамент, 2 отдел, тел. 886 2 2351 0271, факс 886 2 2351-3603.

Сравнение правовых форм создания компаний (критерий/ филиал/ компания с ограниченной ответственностью/ акционерная компания с ограниченной ответственностью).

Правосубъектность/ Может заниматься коммерческой деятельностью, но не без производства (есть исключения). Полная ответственность основной компании за деятельность ее филиала/ Коммерческая и юридическая правосубъектность/ Ответственность материнской компании по отношению к филиалу ограничена долей инвестиций/ Коммерческая и юридическая правосубъектность/ Ответственность материнской компании по отношению к филиалу ограничена долей инвестиций.

Количество акционеров/ Не определено/ Минимум один акционер/ Минимум два акционера или один акционер, являющийся юристом.

Количество тайваньских акционеров/ Не определено/ Не определено/ Не определено.

Иностранное участие/ 100% контролируется основной компанией/ Почти 100%/ Почти 100%.

Минимальный капитал (требуют особого порядка определения: автотранспорт, страхование, туризм)/ 500 тыс. TWD, если материнская компания является ООО. 1 млн. TWD, если материнская компания является АО/ 500 тыс. TWD/ 1 млн. TWD.

Предварительное соглашение с Комиссией по инвестированию/ Нет / Да / Да.

Регистрация в Департаменте торговли/ Да / Да / Да.

Преимущества для иностранного инвестирования/ Нет / Да / Да.

Налоговые преимущества за развитие промышленности/ Нет / Да / Да.

Товарищество и единоличное владение (Partnership and sole proprietorship). Предприятия, создаваемые иностранными или местными инвесторами, могут иметь форму компаний, представляющих собой объединение капиталов, или обычных товариществ (General Partnership, соответствует коллективным компаниям или командитным обществам), или индивидуальных предприятий (Sole Proprietorship, единоличное владение). Последние два типа предприятий основываются физлицами и не могут иметь статуса юрлица.

Для создания товарищества или индивидуального предприятия не нужно иметь минимального капитала. Управлять таким предприятием может иностранец, который может получить вид на жительство в Тайване.

После получения разрешения от Комиссии по инвестированию, иностранные инвесторы должны зарегистрировать эти два типа предприятий, приносящих выгоду (profit-making business), для того чтобы получить лицензию на право деятельности (Business Licence) в местных уполномоченных органах. Для инвестиций, не превышающих 1 млрд. тайв. долл., длительность рассмотрения документов составляет от 3 до 5 дней. При получении подобного разрешения в столице Тайваня, городе Тайбэе, необходимо обратиться в Отдел управления бизнесом (Business Management Department) муниципального Департамента экономического развития (Department of Economic Development).

Налог на прибыль компаний (Profit-seeking Enterprise Income Tax) не взимается с товариществ и единоличных владений. облагаются налогом лишь личные доходы членов товарищества или индивидуальных предпринимателей (Individual Income Tax). Для этих предприятий почти не существует налогового стимулирования.

Смешанное предприятие и job site office. В законодательстве Тайваня не существует определения смешанного предприятия. По своей структуре, смешанное предприятие представляет собой сотрудничество двух предприятий с третьей компанией, где каждый участник сохраняет свои собственные доли, контракт о смешанном предприятии рассматривается как частное соглашение без необходимости официальной регистрации самого контракта.

Job site office – статус, применяемый, как правило, к иностранным компаниям, осуществляющим строительную деятельность по государственным контрактам (например, временное строительство). По своей сути job site office не что иное, как установление налогового статуса. Поэтому его необходимо регистрировать в местных налоговых органах и получить лицензию на право деятельности. После получения разрешения от налоговых органов, job site office может заниматься деятельностью, связанной с покупкой и получать ориентировочные (примерные) фактуры (pro forma). Как правило, при создании job site office, рекомендуется открывать представительство.

*Покупка уже существующей компании.* Вместе с принятием в 2002г. «закона об объединении и покупке компаний» и поправкой в законодательство об акционерных обществах 2001г., процедуры по объединению и приобретению компаний были облегчены и установлено налоговое стимулирование, по которому предприятия, производящие вышеперечисленные действия, освобождаются от налогов.

Закон об объединении и покупке компаний (Merger and Acquisition Act), вступивший в силу в фев. 2002г, разрешает производить объединение и покупку компаний как местных, так и иностранных, и освобождает от налогов компании, участвующие в приобретении других компаний или объединяющиеся с другими компаниями.

Детали, важные для инвестора, желающего приобрести компанию в Тайване: история компании, и ее нынешний статус; рынок работы компании, и ее конкуренты; капитал компании; место расположения компании; оценка управления компании; оценка производительности компании; оценка рабочей силы компании; уровень продаж и анализ маркетинга предполагаемой деятельности на данный момент.

Какую законную информацию о компании необходимо получить: правоустанавливающую и контрольную документацию компании; обязанности компании по заключенным ею контрактам; обязанности компании как работодателя по управлению и работе; владения компании и документы о праве собственности; другие документы.

Порядок приобретения: покупка акций или активов компании; покупка с учетом налогов, распространяемых на тот или иной способ приобретения; покупка с учетом будущих операций с компанией.

## Инофирма

Иностранное участие в предприятиях регулируется на Тайване положениями закона об иностранных инвестициях, и потенциальные иностранные учредители обязаны до начала своей деятельности получить разрешение комиссии по ино-

странным инвестициям и министерства экономики Тайваня.

Из всего разнообразия организационно-правовых форм предприятий, разрешенных законодательством для учреждения в стране, внимание потенциального иностранного инвестора могут привлечь: Limited Company – частная компания с ограниченной ответственностью; Company Limited by Shares – акционерная компания с ограниченной ответственностью; Branch – филиал иностранной компании.

Limited Company (частная компания с ограниченной ответственностью) может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом, резидентом или нерезидентом Тайваня с минимальным уставным капиталом в 1MT 500 000 долл. (USD 1 равен NT 32 долл.).

Если сумма уставного капитала компании превышает GMT 200 млн.долл. и резиденты Тайваня владеют большей частью ее капитала, то компания обязана зарегистрироваться как открытая. Если же большая часть или все 100% капитала компании принадлежат иностранцам, то это требование регистрации компании как открытой не действует.

Участники закрытого предприятия не вправе свободно передавать свои доли третьим лицам. Управлять компанией может один директор. Максимальное число директоров закрытой компании – 3. Директора не обязаны быть резидентами Тайваня.

Company Limited by Shares (акционерная компания с ограниченной ответственностью) может быть создана минимум двумя физическими лицами либо одним акционером – юридическим лицом (резидентом или нерезидентом Тайваня) с минимальным уставным капиталом в MT 500 000 долл.

Если сумма уставного капитала компании превышает 1MT 200 млн.долл. и резиденты Тайваня владеют большей частью этого капитала, то компания обязана зарегистрироваться как открытая. Если же большая часть или все 100% капитала компании принадлежат иностранцам, то это требование регистрации компании как открытой не действует.

Акционеры вправе свободно передавать свои акции по истечении года с момента регистрации компании. Если резиденты Тайваня владеют большей частью капитала компании, то 10-15% акций всегда должно оставаться в резерве свободными для их приобретения акционерами и работниками компании. Если же большая часть или все 100% капитала компании принадлежат иностранцам, то это требование поддержания резерва акций не действует.

Управляет компанией Совет минимум из трех директоров и одного наблюдателя, представляющего интересы акционеров на Совете. Совет избирает председателя, который отвечает за повседневную деятельность компании. Не менее половины членов Совета должно состоять из резидентов Тайваня.

Практика принятия решений директорами по телефону или через поверенного на Тайване запрещена, и все решения Совета должны фиксироваться личными подписями директоров.

Филиал иностранной компании (Branch) является здесь самостоятельным юридическим лицом, однако головная компания несет ответственность по долгам и обязательствам своего тайваньского филиала.

Чтобы открыть филиал, головной компании следует получить разрешение от министерства экономики Тайваня, а затем зарегистрировать филиал в местном Бюро экономического развития, чтобы получить лицензию.

Название филиала должно включать название головной компании в переводе на китайский язык.

Управляющий филиалом вправе быть иностранным гражданином, если он (она) получит на Тайване разрешение на работу и вид на жительство.

Желающим учредить бизнес в этой стране следует иметь в виду, что получение разрешений правительственных органов на учреждение местного предприятия занимает много времени. Примерный срок регистрации, например филиала – 60 дней, а компании с иностранными инвестициями – до 5 месяцев.

Все тайваньские предприятия обязаны вести бухгалтерский учет и подавать ежегодную отчетность, заверенную местным аудитором.

Ставки корпоративного налога варьируются на Тайване от 0% (если прибыль компании не более MT 50 000 долл.) до 25% (если прибыль компании превышает MT 100 000 долл.).

Налогообложение тайваньских предприятий осуществляется с их общемировых доходов на трех уровнях – федеральном, провинциальном (городском), и префектурном (муниципальном). Однако если предприятие вело деятельность за пределами Тайваня и, получив там прибыль, уплатило налог, то сумма уплаченного налога будет зачтена при расчете налога, подлежащего уплате на Тайване.

Филиал иностранной компании платит здесь налог только на доход, извлеченный из источника на Тайване.

Налог на дивиденды удерживается у источника выплат по следующим ставкам: 20% для компаний с иностранными инвестициями; 25% для нерезидентов – юридических лиц; 30% для нерезидентов – физических лиц.

Налог на добавленную стоимость взимают на Тайване от 1% на финансовые, страховые, брокерские услуги и ценные бумаги до 5% на услуги по перестрахованию.

Все тайваньские предприятия платят 20% налога на зарплату своих работников.

Для предприятий, зарегистрированных в специальных научно-промышленных зонах и инвестирующих в высокие технологии, существуют значительные налоговые льготы.

Тайвань заключил различные соглашения о регулировании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Вьетнам, Гамбия, Германия, Индонезия, Корея, Люксембург, Македония, Малайзия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Парагвай, Польша, Свазиленд, Сингапур, США, Таиланд, Швеция, Южно-Африканская Республика, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Правительство Тайваня собирается предоставить каждому из 23 млн. жителей острова купон на 107 долл. с целью стимулировать слабеющую экономику провинции, сообщают во вторник местные СМИ.

Купоны, действительные до конца 2009г., могут быть использованы в магазинах розничной тор-

говли, супермаркетах и ресторанах. Правительство считает, что сможет повысить деловую активность островитян в период глобального экономического спада. Акция, которая должна получить окончательное утверждение в парламенте, обойдется правительству Тайваня в 2,5 млрд.долл. РИА «Новости», 18.11.2008г.

— По статистическим данным, опубликованным министерством коммерции КНР, в янв.-авг. этого года в Китае утверждено создание 18797 новых предприятий с участием иностранных инвестиций, что на 24,35% меньше, чем за тот же период пред.г. При этом объем фактически использованных иноинвестиций увеличился на 41,6%, достигнув 67,73 млрд.долл. США.

В авг. в Китае зарегистрировано 1906 новых предприятий с участием иноинвестиций (снижение на 39,49%), объем фактически использованных инвестиций составил 7 млрд.долл. США (рост на 20,38%).

В янв.-авг. по объему фактически вложенных во внутренние районы Китая инвестиций первые 10 мест заняли Сянган, Британские Виргинские о-ва, Сингапур, Япония, Республика Корея, Каймановы острова, Самоа, США, Тайвань и Маврикий. Синьхуа, 11.9.2008г.

— Как сообщили в Канцелярии по делам Тайваня провинции Шаньдун/Восточный Китай), на конец 2007г., в провинции было зарегистрировано 7390 экономических проектов с участием тайваньского капитала.

Договорная сумма инвестиций составила 20,8 млрд.долл. США, а объем фактически освоенных инвестиций достиг 13 млрд.долл. США.

Акцент в сфере капиталовложений был перенесен с машиностроения и традиционной индустрии услуг на современные отрасли индустрии услуг: складское хозяйство, логистика, индустрия туризма и др. Торгово-экономическая ярмарка «Шаньдун-Тайвань» уже приобрела большой вес среди торгово-промышленных кругов Тайваня. Синьхуа, 9.3.2008г.

— За последние 3-4г. общий объем аккумулированных основными банками материковой части страны средств для предприятий с участием тайваньских инвестиций превысил 700 млрд. юаней (98,6 млрд.долл. США). Об этом 27 фев. сообщила на очередной пресс-конференции представитель Канцелярии по делам Тайваня при Госсовете КНР Фань Лицин.

Согласно ее информации, по неполным данным, в 2007г. этот показатель составил более 230 млрд. юаней. Объем финансирования Банком Китая, а также Промышленно-торговым, С/х и Строительным банками Китая, банками «Чжунсинь», «Гуанда» и «Цзяотун» составил по 10 с лишним млрд. юаней. Соответствующие ведомства материковой части страны готовы активизировать меры, направленные на оптимизацию климата аккумуляции средств для предприятий с участием тайваньских инвестиций в целях создания более благоприятных условий для развития их хозяйственной деятельности в континентальной части страны. «Женьминь Жибао», 28.2.2008г.

— На конец 2007г. в г. Шэньчжэнь (пров. Гуандун, Южный Китай/- первой в стране специальной экономической зоне — было зарегистрировано 4551 предприятие с участием тайваньских инвес-

тиций, практический объем их капиталовложений достиг 5,7 млрд.долл. США.

Как сообщили в городском Управлении по делам торговли и промышленности, тайваньские инвестиции направляются, главным образом, в обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство, туризм, индустрию развлечений, торговлю, общепит и сферу консультационных услуг.

В прошлом году объем вывоза продукции предприятий с участием тайваньского капитала превысил 40 млрд.долл. США. Ныне по объему капиталовложений в шэньчжэньскую экономику Тайвань занимает второе место, уступая лишь САР Сянган. Синьхуа, 25.2.2008г.

— Самый богатый на острове человек, президент корпорации «Хунхай» Го Таймин на днях заявил о намерении покинуть руководящий пост в своей корпорации с 1 апр. этого года.

По его словам, в будущем в руководящий состав его компании войдут 12 гендиректоров и 12 производственных групп. Го Таймин продолжит занимать должность председателя правления корпорации, но сосредоточит силы на научных исследованиях в сфере медицины и охраны окружающей среды.

Как сообщил тайваньский богач, после ухода с руководящего поста корпорации он создаст совместно с Тайваньским университетом Квантовый центр в области профилактической медицины. В 2006г. общее состояние Го Таймина составило 164,7 млрд. новых тайваньских долл. Синьхуа, 9.2.2008г.

— В 2007г. в материковой части Китая были зарегистрированы 3299 новых проектов с участием тайваньского капитала, объем фактически освоенных тайваньских инвестиций составил 1,17 млрд.долл. США. Объем товарооборота между берегами Тайваньского пролива в 2007г. составил 124,48 млрд.долл. США, увеличившись на 15,4% против показателя пред.г. Синьхуа, 30.1.2008г.

— В 2007г. объем фактически освоенных в г. Сямэнь (пров. Фуцзянь, Юго-Восточный Китай) тайваньских инвестиций достигнет 598 млн.долл. США при увеличении на 65% по сравнению с пред.г.

Об этом сообщил мэр г. Сямэнь Лю Цыгуй 24 дек. на городском рабочем совещании по вопросам экономики. По его словам, в этом году отмечено дальнейшее расширение торгово-экономического сотрудничества между городом и Тайванем: ряд известных тайваньских компаний открыли свои предприятия в Сямэне, завершились некоторые проекты экономического сотрудничества между ними.

Помимо торгово-экономического сотрудничества существенные сдвиги были достигнуты в 2007г. и в сферах культуры, образования, науки и техники. В этом году в Сямэне успешно прошли фестиваль народного искусства берегов Тайваньского пролива, фестиваль культуры, форум по вопросам сотрудничества в области медицины и фармацевтики, книжная ярмарка и др. Синьхуа, 25.12.2007г.

— Как сообщается 30 нояб. в номере тайваньской газеты «Цзинцзи жибао», на Тайване растет число закрытых компаний, что происходит по причине экономической депрессии. В янв.-окт. года на Тайване зарегистрированы в общей сложности 36 тыс. 788 закрытых и ликвидированных

компаний, что на 40% больше по сравнению с тем же периодом пред.г. и стало рекордным показателем за период с 2002г. Одновременно на Тайване отмечен и значительный рост количества закрытых заводов – в первые 10 месяцев года приостановили производство 2419, что на 60% больше по сравнению с прошлогодним показателем. Синьхуа, 1.12.2007г.

– В первые III кв. этого года темпы роста договорной суммы привлеченных в провинцию Фуцзянь (Юго-Восточный Китай) тайваньских инвестиций и объем фактически реализованного капитала острова превысили 28%. Об этом сообщил на днях корреспонденту агентства Синьхуа зампреда правительства пров. Фуцзянь Су Цзэньтянь.

По статистике, в первые 9 месяцев договорная сумма привлеченных тайваньских инвестиций в провинции составила 2,146 млрд.долл. США, что на 29,2% больше против прошлогоднего показателя за тот же период; объем фактически реализованного капитала предпринимателей острова достиг 1,409 млрд.долл. США, с приростом на 28,6%. Синьхуа, 2.11.2007г.

– Министр финансов Тайваня ожидает подписания налоговых соглашений с США и Канадой в ближайшие один или два года, вслед за призывом Американского института в Тайване внести ясность в налогообложение иностранных предприятий в стране.

Согласно отчету, опубликованному на вебсайте тайваньского правительства Службой экономических новостей Китая, Стивен М. Янг – директор подразделения Американского института в Тайбэе – призвал правительство ускорить переговоры с властями обоих государств по налоговым соглашениям, т.к. возникает все больше сомнений в схемах налогообложения иностранных предприятий, многие из которых сталкиваются с налоговыми расследованиями.

Правительство Тайваня недавно начало облагать налогами вознаграждения иностранных биржевых брокеров и назначать роялти на доходы, полученные в Тайване иностранными поставщиками кино продукции. Как крупнейшие поставщики, американские фирмы приняли на себя основной удар этих налогов, – говорится в отчете.

С 2009г. Тайвань ввел 20% альтернативный минимальный налог на доходы, превышающие 1 млн.долл. тайваньских долл. (US\$30 000), заработанных резидентами страны из иностранных источников. Однако министерство финансов говорит, что двойное налогообложение тайваньских доходов в США и визовые противоречия будут отменены согласно новому налоговому соглашению, которое гарантирует согласие США на обмен информацией в отношении доходов физических лиц.

Переговоры по заключению соглашения между Канадой и Тайванем были прерваны десять лет назад вслед за опасениями Тайваня, что это повлечет обнародование данных о личном капитале, – говорится в отчете. Offshore.SU, 4.12.2006г.

– Правительство Тайваня попыталось заверить предпринимателей страны в том, что минимальный налог не отпугнет зарубежных инвесторов, и они будут и дальше приобретать акции отечественных компаний.

Налог, введенный 1 янв., предусматривает, что предприятия и состоятельные налогоплательщики

должны отдавать правительству справедливую часть своих доходов: «минимальный альтернативный налог» обяжет компании выплачивать 10% от прибыли свыше 2 млн. новых тайваньских долл., в то время как физические лица будут платить 20% налог на годовой доход свыше 8 млн.

По подсчетам министерства финансов новый налог принесет дополнительно 10 млрд. дохода. Эта цифра будет расти наряду с повышением дохода на душу населения.

Однако министерству пришлось защищать новые законы от нападок СМИ, которые считают, что минимальный налог приведет к снижению зарубежных инвестиций в Тайвань. Министерство заявило, что налог коснется только 0,7% из 600,000 тайваньских компаний и 0,2% физических лиц.

«Смысл создания нового механизма – разработать справедливые налоговые правила для нашей страны», – заявил в пред.г. Министр финансов Лин Чуань после того, как правительство одобрило предложение о введении нового налога.

«Основное значение системы минимального налогообложения заключается в том, что предприятия или физические лица, у которых высокий доход или большие налоговые льготы, должны платить хоть какой-то налог на прибыль», – добавил он.

Министерство также сообщило, что новый закон не действует на иностранных инвесторов, у которых нет представительств в Тайване. Оно подчеркнуло, что максимальная ставка налога на прибыль для иностранных акционеров сейчас составляет 28% – значительно ниже, чем 40% ставка для местных акционеров. Offshore.SU, 14.3.2006г.

## Тринидад и Тобаго

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– На фоне одного из самых бурных за последние годы периодов на финансовых рынках, Карибский Банк Развития (КБР) объявил в понедельник, что в конце этого месяца, соберет круглый стол инвесторов в сотрудничестве с публикацией для деловых кругов «Институциональный инвестор», чтобы обсудить тему «Неустойчивость мировой экономики и экономическое развитие Карибов».

За несколько прошлых месяцев мировые цены на нефть достигли рекордно высокого уровня. Цены на другие сырьевые товары, такие как пшеница, соя и зерно, также повышаются, вследствие чего встает вопрос продовольственной безопасности в Карибах.

КБР отметил, что снижение стоимости доллара США в сочетании с вероятностью резкого падения американской экономики, рисует не радужные перспективы для мировой экономики. «Карибская экономика, скорее всего, болезненно перенесет кризис, если оперативно приспособится к задачам динамической торговой среды», – прокомментировал КБР. Эти задачи будут обсуждаться на переговорах за круглым столом, которые состоятся 26 марта 2008г. в Тринидаде.

Предполагается, что на переговорах будут присутствовать высшие должностные лица от КБР, общественных и частных секторов и инвестиционного сообщества. В ходе переговоров особое внимание будет уделено следующим вопросам: факторам, поражающим карибскую экономику (особенно основные сферы туризма, финансовые услуги и

энерго/топливная промышленность), из-за которых американская экономика либо продолжит медленно падать, или войдет в экономический кризис; значению высоких товарных цен на экономический рост и продовольственную безопасность в Карибской экономике; последствиям продолжительного падения цены на доллар США; факторам региональной экономической политики, которые, скорее всего, будут иметь успех в решении задач изменчивого экономического климата.

Участники переговоров, посмотрят на то, как КБР сможет помочь своим государствам-участникам использовать возможности, сгенерированные динамической глобальной окружающей средой. Offshore.SU, 21.3.2008г.

## Тунис

### Инофирма

Иностранцы имеют право 100%-но владеть предприятиями Туниса, однако намерение работать в некоторых секторах экономики страны потребует от иностранного инвестора, желающего владеть более чем 49% в капитале местного предприятия, получить специальное разрешение Совета по вопросам инвестиций Туниса. Иностранному акционеру также понадобится отдельное разрешение на право передавать более чем 10% своих голосующих акций в таком предприятии.

В торговом законодательстве Туниса предусмотрена возможность учреждать предприятия различных организационно-правовых форм, из которых потенциальному иностранному инвестору могут быть интересны:

- акционерная компания;
- закрытая компания с ограниченной ответственностью;
- международная торговая компания.

Акционерная компания учреждается в Тунисе для инвестиционной деятельности и характеризуется следующим образом:

- минимальное число акционеров (физических и юридических лиц, резидентов и нерезидентов Туниса) — 7, максимальное число — не ограничено;
- номинальная стоимость каждой акции не может быть меньше TD 5 (USD 1 равен 1,3 тунисских динара);
- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя;
- управляет компанией Совет директоров, состоящий из не менее 3 и не более 12 чел. Совет директоров назначает председателя и генерального менеджера компании;
- иностранные граждане вправе быть директорами без ограничений, но в соответствии с трудовым законодательством преимущество при назначении должностных лиц отдается гражданам Туниса.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью учреждается в Тунисе двумя физическими или юридическими лицами любой резидентности для осуществления небольших проектов и ведения семейного бизнеса.

В компании разрешен выпуск именных акций, а акции на предъявителя можно выпускать только с разрешения министерства финансов Туниса. Один директор имеет право управлять компанией, а иностранные граждане — быть директорами без ограничений.

Международная торговая компания учреждается в Тунисе как закрытая компания с ограниченной ответственностью для осуществления экспортных операций. Не менее 66% капитала международной торговой компании должны быть оплачены в конвертируемой иностранной валюте, а доля дохода от экспортной деятельности в ее обороте не может быть меньше 80%.

Валютный контроль регулируется сводом законов Туниса о внешней торговле и валюте и позволяет иностранным инвесторам репатриировать капитал и получать дивиденды в иностранной валюте. Тунисский динар свободно конвертируется при проведении любых законных торговых и инвестиционных операций, однако переводы иностранной валюты в эту страну и за ее пределы должны быть одобрены Центральным банком Туниса.

Все местные предприятия обязаны здесь вести бухгалтер и сдавать периодическую финансовую и иную отчетность. Налогообложению по ставке, равной 35%, подлежит в Тунисе только та прибыль, которая получена предприятием из источников в этой стране. Прибыль от экспорта подлежит вычету из налогооблагаемой базы.

Физические лица, извлекающие доход из источников в Тунисе, платят подоходный налог по ставкам, как показано ниже:

Доход, TD	Ставка налога, %
0 – 1 500	0
1501-5000	15
5001-10000	20
10001-20000	25
20 001-50 000	30
Более 50 000	35

Иностранцы освобождены в Тунисе от налогов на дивиденды, прибыль от продажи акций и прироста капитала. Налог на добавленную стоимость, как правило, взимают в 18%, однако существуют приоритетные товары, НДС на которые составляет 10%, а на предметы роскоши — 29%.

Налог на регистрацию земли взимают здесь по ставке, равной 5% от стоимости недвижимого имущества.

Тунис подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с более чем 40 странами, в числе которых — большинство стран Арабского мира, Европейского Союза, а также США и Канада. www.corpagent.com, 15.2.2008г.

## Туркмения

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— «Во всем мире малое и среднее предпринимательство выступает основным двигателем реформ и неперенным условием устойчивого развития экономики. Именно за счет частного сектора обеспечивается основная занятость населения и рост доходов граждан», — заявил посол Туркмении в Узбекистане Солтан Пирмухаммедов. По его словам, в развитии негосударственного сектора экономики Туркмении за годы независимости, особенно за последние два года сделано многое. В частности, сформирована нормативно-правовая база, которая по мере необходимости периодически обновляется. Созданы товарно-сырьевая, валютная биржи, биржа труда и недвижимости. Обеспечены условия для свободной оптовой торговли. Сформировались новые производственные отношения, наряду с государственными предприятиями в стране ус-

пешно развиваются частные, иностранные, совместные предприятия, кооперативы, акционерные общества и общественные организации. «В стране созданы благоприятные условия для развития малого, среднего предпринимательства. Поставлена работа по свободному обмену иностранной валюты в банках, намечен переход на единый курс валюты. Постановлением президента Туркмении три банка страны («Дайханбанк», «Сенагат» и «Гарагум») уполномочены выдавать кредиты в соответствующих сферах для поддержки инвестиционных бизнес-проектов. Совершается порядок кредитования уполномоченными банками частных предприятий, индивидуальных предпринимателей и дайханских хозяйств. В целях стимулирования и активизации частного предпринимательства создан Союз промышленников и предпринимателей Туркменистана», — сообщил он. По его словам, предстоит решить еще целый ряд задач. По созданию в стране и других эффективных институтов рыночной инфраструктуры, товарного рынка, фондового рынка, рынка ценных бумаг, информационных, консультативных и аудиторских центров.

«На должный уровень поднимается работа по подготовке и переподготовке предпринимательских кадров, привлечение в эту сферу больше социально активных слоев населения. Успешное решение поставленных перед страной задач невозможно без объединения усилий органов государственного управления и предпринимательских кругов. Поэтому поставлена задача главой государства серьезно поработать над проблемой совершенствования партнерских взаимоотношений государства и бизнеса. Важный шаг в этом направлении — это разработка и принятие государственной программы развития малого и среднего предпринимательства в Туркмении, которая призвана анализировать состояние развития предпринимательства, цели, задачи, наличие текущих проблем и конкретные механизмы их решения. Это механизмы денежно-кредитной, налоговой, бюджетной и ценовой политики, материально-технического снабжения, подготовки кадров, системы официальных гарантий, которые обеспечивали бы создание равных стартовых условий в развитии предпринимательской деятельности», — пояснил туркменский дипломат.

Он обратил внимание на то, что к реализации данной программы привлекается не столько средства госбюджета, сколько возможности частного, а при возможности, и иностранного капитала. Основным направлением использования государственных ресурсов должно стать не только выделение прямых инвестиций, а страхование, гарантийное участие в государственных программах и предоставление гарантий под кредит. «Для претворения в жизнь намеченных программой мероприятий, осуществления контрольных функций по эффективному использованию средств, координации деятельности государственных органов исполнительной власти, хякимов веляатов, этрапов, архивов, общественных объединений при Кабинете министров Туркмении создана структура, которая обеспечит осуществление государственной политики. С 1 марта 2008г. вступил в силу новый перечень отдельных видов предпринимательской деятельности, подлежащих упрощенному налогооб-

ложению, и фиксированной патентной платы по ним», — отметил он.

По словам собеседника агентства, новая экономическая политика президента Туркмении и курс проводимых им преобразований направлены на ускорение и высокое качество экономического развития, интеграцию страны в мировую экономическую систему. Одним из важных факторов, способствующих этому, является реформирование финансовой системы. «Хотелось бы отметить, что в наст.вр. в нашей стране формируется новая структура экономики, отвечающая критериям развитых государств. Этому способствуют, наряду со стабилизацией экономических процессов в стране и ростом объемов производства во всех отраслях экономики, эффективность экспортно-импортных операций, выраженная в превышении экспорта над импортом, а также положительное сальдо платежного баланса и рост валютных резервов страны», — подчеркнул С.Пирмухаммедов. Он также отметил, что все эти и другие новации экономического развития позволяют своевременно реагировать на любые изменения в денежно-кредитной и валютной сферах. Так, сегодня со всей остротой назрела потребность совершенствования финансовой системы страны, создания финансово-экономических и кредитно-денежных условий, необходимых для дальнейшего роста экономики, повышения внешнеэкономической активности предприятий и организаций, привлечения иностранных финансовых инвестиций к реализации крупнейших государственных и межгосударственных проектов. Нормативными правовыми документами в этой сфере стали постановления президента Туркмении о совершенствовании операций, проводимых в иностранной валюте, а также указ главы государства, направленный на проведение денонциации национальной денежной ед. Необходимость перехода к единому валютному курсу, приведение механизма его определения в соответствие с международной практикой были объективной необходимостью, ибо существование двух валютных курсов не могло реально отражать макроэкономическую ситуацию в стране.

«Туркмения уверенно идет по пути реформирования частного сектора экономики. Приняты изменения и дополнения в Налоговый кодекс Туркменистана. В новой редакции закона «Об иностранных инвестициях» предусмотрен режим наибольшего благоприятствования для прямых иностранных инвестиций», — уточнил туркменский дипломат. В заключении он особо отметил, что в основе новой модели развития экономики Туркмении находится социальная составляющая. В финансовом секторе проводимых реформ это предполагает создание стабильной денежно-кредитной системы, обеспечивающей простоту, упорядоченность денежного обращения, придания национальной валюте страны большей полноценности. ИА Regnum, 20.10.2008г.

— 15 окт. в столичном Выставочном центре Sergi Kosgi открылась Выставка экономических достижений Туркменистана, посвященная 17 годовщине независимости страны. Организаторы экспозиции — Торгово-промышленная палата страны, отраслевые министерства и ведомства, хякимлики (администрации) веляатов и Ашхабада.

Для участия в праздничной выставке в столицу съехались около ста представителей хозяйствую-

щих субъектов, работающих во всех отраслях национальной экономики. Свои павильоны здесь разместили более 40 министерств и ведомств Туркмении. Негосударственный сектор экономики представляет, в основном, пищевую промышленность, производство строительных материалов, полиграфической продукции и др.

С открытием экспозиции ее организаторов и участников поздравил президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов. Приветственное обращение лидера нации опубликовано на страницах центральных печатных СМИ.

«Выставка, организованная в канун главного праздника страны, позволит мировой общественности и нашим иностранным партнерам ознакомиться с проделанной в разных отраслях экономики работой и ее результатами», — отмечает глава государства.

Экспозиция в Sergi Kosgi завершит работу 17 окт. От имени президента Туркменистана ее участникам будут вручены дипломы и сертификаты. [www.turkmenistan.ru](http://www.turkmenistan.ru), 15.10.2008г.

— Президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов заявил, что власти страны намерены развивать рыночную экономику, обеспечивая надежную социальную защиту всех слоев общества. «Объективные экономические данные свидетельствуют, что сегодняшний Туркменистан, по сути дела, еще только стоит на пороге реальной рыночной экономики», — сказал он в интервью журналу «Туркменистан», текст которого опубликован на сайте [www.turkmenistan.ru](http://www.turkmenistan.ru).

«Для нас сам факт перехода на рыночные рельсы не является самоцелью. По моему глубокому убеждению, только плавное и тщательно продуманное внедрение рыночных механизмов может обеспечить надежную социальную защиту всех слоев общества», — подчеркнул глава республики. «Природа даровала Туркменистану несметные запасы природных ресурсов, что позволяло и позволяет государству не ставить свое население в зависимость от внешней экономической конъюнктуры», — сказал глава республики. Он напомнил, что «постоянные государственные дотации позволяют населению бесплатно пользоваться природным газом, бензином, водой и электроэнергией». «Благодаря государственному регулированию поддерживаются предельно низкие цены на хлеб и на коммунальные услуги», — добавил президент. «Да, эти специфические особенности нельзя считать признаками рыночной экономики. Но мы никогда не откажемся от приоритетов социальной защищенности населения в своей внутренней политике», — подчеркнул Г.Бердымухамедов.

«Делая целенаправленные шаги на пути к рынку, мы не отвергаем строгого государственного контроля над основными сырьевыми ресурсами и системообразующими отраслями национальной экономики (добычей углеводородного сырья, энергетикой, основными транспортными магистралями)», — отметил президент. Отвечая на вопрос означает ли это безвременное сохранение системы с элементами административного управления в Туркменистане Г.Бердымухамедов сказал: «Ни в коем случае!» «В новой редакции конституции закреплено положение о том, что «государство поощряет и поддерживает предпринимательство, способствует развитию малого и среднего бизнеса», — напомнил президент. Interfax, 6.10.2008г.

— На минувшей неделе на торгах Государственной товарно-сырьевой биржи Туркменистана было зарегистрировано 32 сделки, в ходе которых за иностранную валюту была реализована самая разнообразная продукция. Как сообщает информационно-деловой центр [TurkmenBusiness.org](http://TurkmenBusiness.org), итоговая сумма контрактов превысила 235 млн. 64 тыс.долл.

За СКВ бизнесмены из Афганистана закупили дизельное топливо марки L-0,9-62, а предприниматели из ОАЭ — прямогонный бензин, произведенные на Сейдинском НПЗ. Автобензин марки A-95 и A-92, дизельное топливо марки L-0,2-62 производства ТКНПЗ — выбор покупателей из ОАЭ. Представители деловых кругов Финляндии, Австрии, Белиза, Ирана заключили сделки на приобретение технического углерода марки K-354 и технического йода марки «А».

Помимо этого, покупатели из России, США, Гибралтара, Виргинских островов, Ирана и Турции приобрели суровую и джинсовую ткань, крашеное и суровое трикотажное полотно, пряжу х/б, широкий ассортимент джинсовых изделий, томатную пасту. За депозитные средства суммой свыше 22 млрд. 723 млн. манатов предприниматели из Кыргызстана, Беларуси и Гонконга приобрели хлопковое рафинированное масло, коммерсанты из Азербайджана и с Виргинских островов — швейную вату. [www.turkmenistan.ru](http://www.turkmenistan.ru), 16.6.2008г.

— Развитие в Туркмении нефтегазовой промышленности и создание благоприятного инвестиционного климата позволят привлечь в страну иностранных инвесторов, считает президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов.

«Нефтегазовая отрасль страны находится на подъеме, значительные запасы углеводородного сырья и созданный в стране благоприятный инвестиционный климат делают туркменский рынок в высшей степени привлекательным для иностранных партнеров», — говорится в приветственном обращении Г.Бердымухамедова участникам открывшейся в Ашхабаде международной выставки «Поиск и разведка нефтяных месторождений, добыча и переработка нефти, нефтехимия».

Обращение опубликовано в пятницу в центральных газетах страны.

В нем отмечается, что Туркмения активно развивает и модернизирует нефтегазовую отрасль, что позволило увеличить объемы добычи и переработки углеводородного сырья.

По данным министерства нефтегазовой промышленности Туркмении, экспорт нефти из Туркмении к 2030г. может составить 80 млн.т. против 9,8 млн.т. в 2007г. К 2020г. объем производства сжиженного газа планируется довести до 2 млн.т. с 400 тыс.т.

Сейчас на территории Туркмении открыто 170 месторождений углеводородного сырья, из которых разрабатывается только треть. Interfax, 6.6.2008г.

— 27 марта в Ашхабаде состоялось первое собрание учредителей Союза промышленников и предпринимателей Туркменистана, в ходе которого были избраны члены правления Союза, члены Ревизионной комиссии, рассмотрен проект Устава. Председателем правления новой общественной структуры был единогласно избран Александр Дадаев. В этот же день в Союз промышленников и предпринимателей Туркмении вступили первые 63 чел. [www.turkmenistan.ru](http://www.turkmenistan.ru), 28.3.2008г.

– Доля частного сектора в объеме ВВП Туркменистана составляет почти 40%. Как передает Turkmenistan.ru, такие данные привел в ходе состоявшегося накануне выездного заседания Кабинет министров страны министр экономики и развития Гурбанмырат Гурбанмырадов. По его словам, сегодня характерно динамичное развитие предпринимательства для сферы торговли, обслуживания, сельского хозяйства, производства продовольственных товаров.

Как заявил в ходе заседания президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов, в планах правительства повысить долю негосударственного сектора не менее чем до 70% от ВВП, «конечно, без учета показателей энергетического и других стратегических отраслей народного хозяйства». «Развитию предпринимательства отводится важная роль в реализуемой в Туркменистане стратегии коренных социально-экономических преобразований», – сказал он.

Глава государства отметил необходимость подготовки целевой программы развития предпринимательства до 2020г., которая «будет базироваться на широкой поддержке государства». Гурбангулы Бердымухамедов призвал соответствующие министерства и ведомства, а также местные органы власти в регионах всячески содействовать развитию малого и среднего бизнеса. Президент указал на необходимость провести инвентаризацию соответствующего законодательства в целях устранения ненужных административных барьеров в сфере лицензирования, осуществления регистрационных процедур, концессионной деятельности, привлечения иностранных инвестиций, развития свободных экономических зон, разгосударствления и приватизации.

По итогам состоявшегося заседания президент Туркменистана подписал ряд документов, нацеленных на стимулирование частного предпринимательства. В частности, принято постановление, направленное на поддержку инвестиционных бизнес-проектов. Три банка – «Дайханбанк», «Сенагат» и «Гарагум» уполномочены выдавать кредиты в соответствующих сферах. Подписаны также законы «Об иностранных инвестициях» (новая редакция), «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Туркменистана». Министерству юстиции предписано в месячный срок подготовить учетную документацию для создания Союза промышленников и предпринимателей Туркменистана. www.turkmenistan.ru, 18.3.2008г.

– 17 марта в ашхабадском Выставочном центре Sergi kosgi открылась выставка продукции частных товаропроизводителей Туркменистана – первый в стране подобный смотр достижений малого бизнеса. Образцы своей продукции представили 200 частных фирм, индивидуальных предприятий и производителей, специализирующихся в самых различных отраслях. Экспозиция охватывает весь спектр товаров и услуг, предлагаемых населению страны представителями частного бизнеса, в т.ч. в строительной отрасли, пищевой промышленности, текстильном, швейном и мебельном производствах, традиционных народных ремеслах и промыслах. Негосударственный сектор представлен также в сфере оказания услуг, в частности, в таких областях, как образование, туризм, физкультура и спорт, реклама и полиграфия.

В торжественной церемонии принял участие президент Гурбангулы Бердымухамедов. Глава го-

сударства обошел павильоны, побеседовал с участниками экспозиции, поинтересовался ходом дел, рентабельностью каждого производства, а также проблемами, с которыми приходится сталкиваться туркменским бизнесменам.

Затем в большом конференц-зале Sergi kosgi Гурбангулы Бердымухамедов провел выездное заседание Кабинет министров по вопросам развития частного предпринимательства. www.turkmenistan.ru, 18.3.2008г.

– Частному предпринимательству будет и в дальнейшем оказываться всесторонняя поддержка государства, заявил президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов на выездном расширенном заседании правительства, состоявшемся в понедельник в рамках открывшейся в Ашхабаде двухдневной выставки продукции частных товаропроизводителей Туркмении.

Первый в стране специализированный смотр достижений малого бизнеса, организованный по поручению главы государства Торгово-промышленной палатой страны, проходит в крупнейшем в регионе выставочном центре «Серги кошги».

Свою продукцию на выставке представили 200 частных фирм, индивидуальных предприятий и товаропроизводителей, специализирующихся в самых различных отраслях. Основные разделы экспозиции – строительная отрасль, агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, текстильное, швейное и мебельное производство, традиционные народные ремесла и промыслы. Негосударственный сектор экономики также представлен в сфере оказания услуг в таких областях, как образование, туризм, физкультура и спорт, реклама и полиграфия.

Ознакомившись с представленными экспонатами, президент направился в конференц-зал выставочного комплекса, где провел заседание кабинет министров страны. Встреча, на которую были приглашены руководители Меджлиса (парламента), министерств и ведомств, правоохранительных органов, хякимы веляатов (главы администраций областей), а также представители частного сектора туркменской экономики, транслировалась вечером по туркменскому телевидению.

Высоко оценив уровень организации выставки, Г.Бердымухамедов подчеркнул, что «развитие частного предпринимательства является неотъемлемой составляющей концепции формирования национальной экономической модели в современный период, в условиях постепенного перехода к рынку».

Заслушав выступления министра экономики развития Г.Гурбанмырадова и частных предпринимателей – руководителей известных в стране фирм и компаний, президент сообщил, что поручит правительству страны изучить все прозвучавшие предложения и подготовить целевую программу развития предпринимательства до 2020г., которой будет оказана всемерная поддержка государства. «Развитию предпринимательства отводится важная роль в реализуемой в Туркмении стратегии коренных социально-экономических преобразований», – отметил Г.Бердымухамедов, подчеркнув, что на негосударственный сектор приходится 40% внутреннего валового продукта (ВВП).

Президент подчеркнул, что доля негосударственного сектора в разрабатываемой программе должна составить не менее 70% от ВВП.

Говоря об имеющемся инвестиционном потенциале частного сектора, Г. Бердымухамедов акцентировал внимание на возможности его привлечения в реализацию таких крупномасштабных проектов, как Национальная туристическая зона «Аваза», программа комплексного преобразования регионов и других не менее важных государственных программ. «Для подкрепления намеченных реформ необходимо провести инвентаризацию всех законов, связанных с предпринимательской деятельностью, пересмотреть не только основы государственной стратегии, но и устранить ненужные административные барьеры в сфере лицензирования, осуществления различных регистрационных процедур, концессионной деятельности, привлечения иностранных инвестиций, развития свободных экономических зон, разгосударствления и приватизации и других», — отметил президент. В этой связи глава государства особое внимание акцентировал на важности совершенствования налогового законодательства, призванного стимулировать развитие частного сектора. «Активно содействовать развитию малого и среднего бизнеса должны и местные органы власти на местах», — добавил он.

В ходе заседания правительства президент Туркмении подписал ряд документов, нацеленных на создание благоприятных условий для развития предпринимательства и поддержки лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. В частности, глава государства принял постановление, уполномочив три банка — Государственный коммерческий банк Туркмении «Дайханбанк», Акционерно-коммерческий банк «Сенагат» и Международный акционерный банк «Гарагум» выдавать кредиты частным предпринимателям, причем как в национальной, так и иностранной валюте. При положительном решении утвержденной государственной комиссии по выдаче заключений по инвестиционным проектам этим банкам разрешено выделять под 5% годовых кредиты сроком на 10 лет и кредиты для получения оборотных средств сроком до 1г.

Президент Туркмении подписал также законы «Об иностранных инвестициях» (новая редакция), и «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Туркмении», которые, по его словам, будут уже завтра опубликованы в печати.

«Вы сами сможете ознакомиться с этими законами. Скажу лишь, что они подготовлены в рамках осуществляемой политики по кардинальным преобразованиям экономики и направлены на расширение инвестиционных возможностей и привлекательности Туркмении для иностранных инвесторов», — заметил президент.

Единодушную поддержку участников заседания встретило и предложение Г. Бердымухамедова о создании Союза промышленников и предпринимателей Туркмении, которое было закреплено специальным постановлением главы Туркменского государства. В соответствии с подписанным документом, министерству адалат (бывш. юстиции) поручено в месячный срок подготовить учетную документацию для создания этого Союза, офис которого разместится в здании Торгово-промышленной палаты Туркмении, и представить ее на рассмотрение кабинет министров страны. Interfax, 17.3.2008г.

— Президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов считает необходимым улучшать инвестиционный климат в республике и создать режим на-

ибольшего благоприятствования для привлечения в страну зарубежного капитала.

«Необходимо внести поправки и изменения в нормативно-правовые акты, касающиеся налоговой системы с тем, чтобы усовершенствовать инвестиционную политику Туркменистана, создать режим наибольшего благоприятствования для привлечения в страну зарубежного капитала и передовых технологий», — сказал он в ходе заседания правительства.

Глава Туркмении адресовал критику начальнику Государственной налоговой службы Д. Ходжаеву, который, как заявил президент, не обеспечил своевременную разработку соответствующих предложений.

Новый президент Туркмении, согласно его многочисленным публичным заявлениям, выступает за переход страны на рыночные отношения, развитие частного сектора и ее интеграцию в мировую экономику.

В окт. Г. Бердымухамедов подписал закон, разрешающий иностранным инвесторам приобретать собственность в республике и создавать компании со 100-процентным иностранным капиталом и покупать действующие предприятия. Прежний закон об иностранных инвестициях, принятый в 1992г., не позволял иностранным инвесторам приобретать собственность в республике, они имели право только на создание СП с госкомпаниями.

Президент заявлял о необходимости перехода предприятий страны на международные стандарты финансовой отчетности, чтобы, в частности, улучшить инвестиционные возможности для иностранных инвесторов.

Предприняты также шаги по либерализации валютного рынка, в частности, у организаций и частных лиц впервые появилась возможность обменивать манаты на валюту в официальных банковских учреждениях и проводить платежи. Interfax, 28.1.2008г.

— Президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов подписал закон, разрешающий иностранным инвесторам приобретать собственность в республике. Внесенные поправки в закон «Об иностранных инвестициях в Туркмении», текст которого опубликован в местных СМИ, предоставляют более широкие права иностранным инвесторам.

«Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестиции в формах частичного участия в предприятиях Туркмении, создания предприятий, которые полностью принадлежат иностранным инвесторам, или приобретения действующих предприятий, приобретения движимого и недвижимого имущества», — говорится в законе.

Приобретать собственность в Туркмении иностранные инвесторы могут как самостоятельно, так и с участием физических и юридических лиц — резидентов республики.

Прежний закон об иностранных инвестициях, принятый в 1992г., не позволял иностранным инвесторам приобретать собственность в республике, они имели право только на создание СП с госкомпаниями. Interfax, 16.10.2007г.

## Турция

### Инофирма

**В** Коммерческом кодексе Турции существуют две организационно-правовые формы, привлекательные для большинства иностранных инве-

стором, решивших учредить свое предприятие в этой стране, а именно — компания и партнерство, которые подразделяют так: Anonim Sirket — открытая акционерная компания с ограниченной ответственностью; Limited Sirket — закрытая компания с ограниченной ответственностью; Kollektiv Sirket — партнерство с неограниченной ответственностью; Komandit Sirket — партнерство с ограниченной ответственностью.

Anonim Sirket (открытая акционерная компания с ограниченной ответственностью) учреждается минимум пятью физическими или юридическими лицами (резидентами или нерезидентами Турции) с минимальным капиталом в 50 000 новых турецких лир (USD 1 равен примерно TRY 1,3).

Если открытая компания котирует свои акции на фондовой бирже Стамбула, либо выпускает облигации, или если число ее акционеров превышает 250 (максимальное число — не ограничено), то такая компания в своей деятельности обязана соблюдать правила, установленные комиссией по ценным бумагам Турции.

Акции открытой компании, выпуск которых разрешен как именными, так и на предъявителя, являются в Турции оборотными кредитно-денежными документами. Именные акции разрешено предлагать третьим лицам только при наличии согласия на то Совета директоров и если такая передача акций не запрещена Уставом компании. Акции на предъявителя можно свободно передавать, если только такая передача не запрещена Уставом компании.

Органом принятия стратегических решений в открытой компании является собрание акционеров. Оно избирает Совет директоров для управления текущей деятельностью предприятия.

Коммерческий кодекс Турции защищает интересы меньшинства акционеров таким образом, что они вправе потребовать у Совета директоров назначения аудитора от своего имени.

Открытая компания имеет право вести в Турции любую разрешенную законом деятельность.

Limited Sirket (закрытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами (резидентами или нерезидентами Турции) с минимальным капиталом в 5 000 новых турецких лир. Максимальное число участников предприятия — 50.

Права участников закрытой компании не разрешено свободно передавать третьим лицам без получения на то согласия всех остальных ее владельцев, а решение о передаче прав может быть принято не менее чем 75% голосов лиц, владеющих как минимум 75% в капитале компании.

Управлять компанией может один директор. Закрытая компания вправе вести в Турции любую разрешенную законом деятельность, за исключением банковской и страховой.

Партнерство не является в Турции юридическим лицом и может быть учреждено без необходимости для партнеров (минимум — 2) оплачивать какой-либо уставный капитал. Прибыль партнерства рассматривается как доход индивидуальных партнеров и облагается в Турции налогом по ставкам подоходного налога для физических лиц.

Все участники Kollektiv Sirket (партнерство с неограниченной ответственностью) являются равноправными генеральными партнерами (физиче-

скими или юридическими лицами, резидентами или нерезидентами Турции) с неограниченной ответственностью по долгам и обязательствам своего предприятия.

Прибыль предприятия рассматривается как доход индивидуальных партнеров и облагается в Турции налогом по ставкам подоходного налога для физических лиц. Управляют партнерством сами партнеры.

Komandit Sirket (партнерство с ограниченной ответственностью) может быть создано как минимум одним генеральным партнером с неограниченной ответственностью и одним или более партнерами с ограниченной ответственностью.

Партнеры с ограниченной ответственностью финансируют предприятие, участвуют в разделе прибыли и не несут обязательств по долгам предприятия в превышение вносимой ими доли в его капитал.

Управляют партнерством генеральные партнеры. Партнеры с ограниченной ответственностью не вправе участвовать в управлении партнерством, т.к. при этом они утрачивают статус ограниченной ответственности. Прибыль турецких компаний подлежит налогообложению по ставке, равной 33%.

К другим налогам здесь могут быть отнесены такие, как налог на дарение (наследство) в пределах 4-30%, НДС в 18%, налог на недвижимость в пределах 0,3-0,6% и гербовые сборы.

Турция подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Азербайджан, Албания, Алжир, Беларусь, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Египет, Израиль, Индия, Иордания, Италия, Казахстан, Китай, Македония, Малайзия, Монголия, Нидерланды, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Польша, Россия, Румыния, Саудовская Аравия, Словакия, США, Тунис, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Финляндия, Франция, Черногория, Швеция, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Статистические данные, которые говорят о хорошем потенциале турецкой экономики. Количество турецких компаний с долей зарубежного капитала увеличилось за последние шесть лет в четыре раза. Их число выросло с 5438 в 2003г. до 21 039 в нояб. 2008г. За десять месяцев тек.г. различные сектора экономики Турции получили более 11 млрд.долл. прямых инвестиций из-за рубежа.

Из них, страны Евросоюза инвестировали в турецкую экономику 7,4 млрд.долл., азиатские страны — 1,9 млрд., страны Персидского залива — 1,6 млрд., США — 347 млн.долл. Наибольшее число компаний с международным капиталом находится в Стамбуле — 11203, на втором месте — Анталия — 2682, на третьем — Анкара — 1370 совместных предприятий. Турция готова в следующем году приложить усилия по привлечению инвестиций стран Персидского залива. Одной из главных целей Турции в 2008г. была сформулирована как привлечение инвестиций стран Персидского залива.

Инвестиционный фонд ОАЭ составляет 875 млрд.долл., Кувейта — 700 млрд.долл., Саудовской Аравии — 1 триллион долл. Турция планирует уже в следующем году довести ежегодные капиталовло-

жения в свою экономику из этих стран до объема 15-20 млрд.долл. На это будут направлены усилия турецкой дипломатии, политического и военного руководства страны. [www.iimes.ru](http://www.iimes.ru), 14.12.2008г.

— Турция согласилась на окончательное предложение Международного валютного фонда о кредите, составляющее 19 млрд.долл., сообщила в понедельник турецкая газета *Zaman*. Однако, источники в правительстве страны сообщили Рейтер, что сумма кредита еще не определена.

«Технические переговоры с МВФ продолжают, — сказал один из источников. — Мы достигли значительного прогресса, но еще не дошли до финальной стадии, поэтому сейчас нельзя говорить о сумме кредита».

Анкара просила кредит в 30 млрд.долл., тогда как МВФ изначально предлагал 15 млрд.долл. Срок предыдущего соглашения с МВФ о резервном кредите на 10 млрд.долл., который помог Турции пережить финансовый кризис 2001г., истек в мае этого года.

Экономика Турции, объем которой составляет 700 млрд.долл., пока не в таком тяжелом состоянии, как экономики других стран, обратившихся за помощью к МВФ, но и там уже намечается спад, вызванный глобальным финансовым кризисом. Среди стран, которые уже получили или рассчитывают в ближайшее время получить кредиты МВФ — Украина, Венгрия, Сербия, Латвия и Исландия. *Reuters*, 24.11.2008г.

— В турецкой провинции Шанлыурфа состоялось открытие второго бизнес-форума Объединения Черноморской и Каспийской конфедерации предпринимателей (УБССЕ), передает *Today's Zaman*. Бизнес-форум пройдет на тему «Открытие инвестиционных возможностей в Юго-Восточной Анатолии». Форум организован Ассоциацией промышленников и бизнесменов Турции. На форум съехались предприниматели Черноморского и Каспийского региона, председатели международных организаций, а также заинтересованных в регион. Убссе — первая неправительственная бизнес-организация Черноморского и Каспийского региона. В пред.г. форум проходил в Баку, передает *1 st news az*. *IA Regnum*, 23.10.2008г.

— Как отмечает *Financial Times*, неожиданно крупный приток в Турцию прямых инвестиций из-за рубежа в 2004-07гг. объясняется высоким уровнем глобальной ликвидности и наличием стабильности во внутривалютной и экономической сферах страны-реципиента. Немаловажным фактором стал также некоторый прогресс, достигнутый Турцией на пути к получению полного членства в ЕС. По данным Агентства поддержки инвестиций и содействия им, в 1992-2002гг. Турция получала их в объеме 1 млрд., долл. в среднем за год. В 2006г. и 2007г. наблюдался рост соответственно до 20 млрд. и 22 млрд.долл. Аккумулирован за последние 4г. 55 млрд.долл., Турция превратилась в одного из самых активных получателей иностранного капитала в мире.

Особенно активно иностранных инвесторов привлекал местный банковский сектор. В акционерном капитале турецких банков на долю иностранных инвесторов приходился 51%. Вложения сделали Unicredit, Fortis, BNP Paribas, HSBC и Citigroup, которая в 2006г. приобрела 20%-ное участие в крупнейшем частном банке Турции Akbank, что

оценивается экспертами как весьма значительная инициатива в данной сфере турецкого бизнеса.

Весьма привлекательными для иностранного капитала являются также телекоммуникационный и медийный сектора. Появляется все больше признаков повышенного интереса к сфере страхования и финансовых услуг. В то же время аналитики не исключают возможности спада притока иностранных капиталовложений в турецкую экономику. В таком случае местному бизнесу придется активизировать борьбу за инвестиции из-за рубежа, в противном случае не удастся повторить достижения, ставшие реальностью после 2003г. Сценарий сокращения притока вполне возможен, учитывая напряженность в мире с получением заемных средств. Еще одна причина связана с новой волной нестабильности в политической и экономической жизни Турции, вызванной скандалом вокруг правящей Партии справедливости и развития и ее намерением пересмотреть отношения с МВФ после истечения срока действия соглашения с этой организацией о крупном резервном кредите.

В создавшейся обстановке неясны перспективы реформаторского курса турецкого руководства, что является несомненным минусом для потенциальных иностранных инвесторов. В мае текущего года премьер-министр Р. Т. Эрдоган заявил, что нестабильность стоила Турции потери 25 млрд.долл. потенциальных инвестиционных средств.

Главный экономист *Garanti Bank* П. Дилек полагает, что приток прямых иностранных инвестиций в Турцию в 2008г. сократится до 13-15 млрд.долл. Признаки такой неблагоприятной тенденции видятся аналитику *AK Securities X*. Аклару в поступлении в страну в янв.-фев. тек.г. 1,6 млрд.долл. капитала данного типа против 8 млрд. за тот же период 2007г.

Турция остается привлекательной для инвесторов уже в силу того, что представляет собой одну из наиболее крупных стран с развивающейся рыночной экономикой. Важной характеристикой ее финансовых рынков является повышающийся уровень ликвидности. Иноинвесторы контролируют 70% Стамбульской фондовой биржи. Первое публичное размещение акций крупной телекоммуникационной компании *Turk Telekom* (15% пакета акций) позволило мобилизовать средства в объеме 1,9 млрд.долл. В тек.г. такая первоначальная публичная эмиссия стала крупнейшей в Турции и пятой по своим размерам в мире.

Турецкое правительство разработало амбициозную приватизационную программу, часть которой уже выполнена, в т.ч. в таких секторах, как телекоммуникационный, медийный и банковский. Местные и иностранные предприниматели большие надежды возлагают на покупку принадлежащих государству активов в области производства и распределения электроэнергии. Турция входит в ведущую «четверку» наиболее динамично растущих электроэнергетических рынков мира.

*Financial Times* отмечает большие сложности с приватизацией энергораспределительных сетей Турции, которые сильно нуждаются в притоке инвестиций. На продажу выставляются также автодороги, мосты, сахарорафинадные заводы, организация по проведению лотерей. Государство намеревается получить от продажи таких объектов 14 млрд.долл.

Турция весьма заинтересована в дополнительных финансовых средствах. Дефицит ее платежного баланса по текущим операциям в 2008г. достигнет 40 млрд.долл., что эквивалентно 7% годового ВВП. До сих пор значительная часть дисбаланса покрывалась за счет притока прямых иностранных инвестиций, прежде всего в рамках трансграничных слияний и поглощений в частном секторе. 15% притока осуществлялось по приватизационным сделкам. Учитывая трудности, с которыми приходится сталкиваться Турции на современном этапе (в частности, удорожанием нефти), доходы от продажи предприятий будут играть огромную роль в покрытии дефицита указанного баланса в 2008-09гг.

В то же время правительство ослабляет жесткость бюджетно-финансовой политики в расчете на увеличение государственных расходов в преддверии выборов в местные органы власти, намеченных на весну следующего года. Основные направления бюджетной политики на 2008-12гг. предусматривают снижение положительного сальдо бюджета (до осуществления процентных платежей) с 4,2 до 3,5% ВВП. Но даже после такого пересмотра, считает министр финансов К. Унакитан, положительное сальдо останется по мировым стандартам весьма значительным.

Правительство Турции заявляет о своем намерении сделать ее еще более привлекательной для иностранных инвесторов. В мае текущего года были внесены изменения в трудовое законодательство. Среди прочих мер – снижение на 5% обязательных отчислений нанимателей на социальное страхование. Данная инициатива частично нацелена на стимулирование предпринимателей и наемных работников регистрировать бизнес и уплачивать налоги. Уклонение от их уплаты остается в рассматриваемой стране весьма крупной проблемой.

Среди прочих инициатив следует отметить налоговые послабления для сферы НИОКР, возрождение концепции свободных экономических зон, ужесточение законодательства, защищающего права на интеллектуальную собственность. США недавно исключили Турцию из списка стран, за которыми установлен повышенный контроль в связи с нарушениями таких прав. Инвесторы надеются на пересмотр в 2009г. торгового кодекса с тем, чтобы к минимуму были сведены бюрократические процедуры и улучшился инвестиционный климат.

По мнению генерального секретаря Международной ассоциации инвесторов М. Альпера, крупной проблемой в Турции остается наличие теневой экономики, в которой занято 50% экономически активного населения страны. Само ее существование создает почву для распространения недобросовестной конкуренции. На таком неблагоприятном фоне ослабевают конкурентные позиции иностранных инвесторов. БИКИ, 17.7.2008г.

– Объем иностранных инвестиций в Турцию в апр. с.г. составил 799 млн.долл., объявило во вторник министерство финансов страны. Из этой суммы 292 млн.долл. пошли в обрабатывающую промышленность. Согласно данным специалистов, самые крупные инвестиции, в объеме 430 млн.долл., поступили из Евросоюза. В самом ЕС лидером стали Нидерланды – их объем инвестиций в Турцию составил 225 млн.долл. Азия оказалась на втором месте. Объем азиатских инвестиций

в Турцию составил 211 млн.долл. – меньше даже, чем в одних Нидерландах.

Объем иностранных инвестиций в экономику Турции в период с янв. по апр. тек.г. оказался на 50% меньше, чем за аналогичный период прошлого. В 2007г. эта цифра составляла 8,85 млрд.долл. за первые четыре месяца, в этом же – только 4,37 млрд.долл. Всего за прошлый год в турецкую экономику в виде инвестиций поступило из-за рубежа 22 млрд.долл., сообщает портал Seeurope.net. Недвижимость за рубежом, 19.6.2008г.

– Премьер-министр Турции Реджеп Тайип Эрдоган сообщил во вторник, что правительство попытается существенно сократить налоговое бремя физических лиц и компаний с целью более эффективно конкурировать с ЕС и таким образом бороться с уклонением от уплаты налогов.

Эрдоган сказал на съезде правящей Партии справедливости и развития, что стандартная ставка корпоративного налога снизится с 20% до 10%, а общее налоговое бремя компаний снизится с 37% до 28%. «Это поможет привлечь инвестиции из-за рубежа и существенно повысит нашу конкурентоспособность на фоне соседних государств и ЕС», – отметил Эрдоган.

После того, как страны Восточной Европы присоединились к ЕС в 2004г., Турция столкнулась с жесткой налоговой конкуренцией, ведь некоторые из них существенно снижают ставки, чтобы привлечь иностранные предприятия.

Однако есть еще одна причина для решительной налоговой реформы – сократить размеры огромного теневого рынка. По подсчетам на данном этапе половина всей экономической деятельности в Турции не зарегистрирована и не облагается налогами, а те, кто все-таки платит налоги, часто страдают из-за «карательных» ставок.

Правительство внесло предложения по налоговой реформе во многом благодаря рекомендациям Международного валютного фонда. Заявление Эрдогана обрадовало фондовый рынок, который вырос после выступления на 2%. Аналитики считают, что предложенные реформы – шаг в правильном направлении, хотя некоторые другие считают, что они не повлияют на теневую экономику, по крайней мере, так быстро, как хотелось бы. Offshore.SU, 1.12.2005г.

– Турецкое правительство заявило о намерении сократить некоторые налоги в следующем году, чтобы стимулировать иностранное инвестирование. В заявлении, сделанном в среду, премьер-министр сообщил, что ставка корпоративного налога будет снижена с 33% до 30%, а косвенные налоги на продукты питания, здравоохранения и образование будут снижены с 18% до 8%.

Программа налоговой реформы, призванная упростить налоговую систему и повысить соблюдение законодательных требований, также предусматривает сокращение максимальной ставки налога на прибыль физических лиц с 40% до 35%.

Эти изменения вступят в силу 1 янв. 2005г.

Дальнейшие реформы предусматривают значительное упрощение системы налогообложения финансовых инструментов, которое вступит в силу с 2006г. На данном этапе налоги на банковские депозиты, акции и инвестиционные фонды облагаются налогами по разным ставкам, варьирующимся от 7% до 24%.

«Наша цель — создать такую налоговую систему, которая поможет снизить процент теневой экономики и более эффективно собирать налоги», — заявил премьер-министр.

«Наше правительство уверено, что оно не потеряет никакой прибыли в результате введения льгот, потому что более низкие ставки помогают избежать уклонения», — добавил он. Offshore.SU, 24.12.2004г.

## Узбекистан

### Иноинвестиции

Высокие темпы роста инвестиций в 2007г. обеспечивались за счет увеличения собственных средств предприятий на 21,9% по сравнению с 2006г., кредитов коммерческих банков — на 13,2%, иностранных инвестиций под гарантию правительства — на 23,6%, прямых иностранных инвестиций — на 56,5%. Вложение средств населения в жилищное строительство возросло на 14,2%.

Из общего объема освоенных инвестиций (4247,8 млн.долл.) в производственный сектор направлено 70,1% (68,3% в 2006г.), в т.ч. на техническую и технологическую модернизацию — 49%. Наибольшие объемы инвестиций были направлены на проекты в сфере ТЭК (20,4%), транспорта и связи (22,8%), цветной и черной металлургии (6,5%), легкой промышленности (2,7%).

В 2007г. в рамках Инвестиционной программы завершена реализация более 300 крупных инвестиционных проектов с привлечением иностранных инвестиций, собственных средств предприятий и средств Фонда реконструкции и развития в различных отраслях экономики. В частности, осуществлен ввод дожимной компрессорной станции на месторождении Зеварды, трех установок по утилизации попутных газов на месторождении Кокдумалак, газопровода Газли-Сарымай, месторождений нефти и газа, таких, как Северный Гузар, Северный Нишан, Камаши, Бешкент, Шакарбулок, 184 км. линий электропередач и др.

Досрочно введена новая ж/д линия Ташгузар-Байсун-Кумкурбан протяженностью 223 км., имеющая стратегическое значение для развития страны и ее южных регионов. Осуществлена реконструкция международного аэропорта в г.Навои.

Завершено строительство Резаксайского водохранилища, введены в эксплуатацию 124 объекта в пищевой промышленности, 51 объект в легкой и текстильной отрасли.

В результате всемерного усиления работы по привлечению иностранных инвестиций введены в эксплуатацию 23 объекта с участием прямых иностранных инвестиций. Объем освоенных иностранных инвестиций составил свыше 1 млрд.долл. с ростом более чем на 58% по сравнению с 2006г. 76% иностранных инвестиций являются прямыми.

В целях наибольшего привлечения инвесторов в страну за 2005-07гг. в республике был принят 31 нормативно-правовой акт по освоению прямых иностранных инвестиций, из них четыре закона, пять указов президента, семь постановлений президента и семь — правительства.

За последние три года реализация инвестиционных программ в Узбекистане показала тенденцию увеличения объемов иностранных инвестиций и кредитов. Одним из положительных мо-

ментов этого процесса является сокращение доли финансирования проектов под гарантию правительства. Для этого процесса в 2007г. также характерно и увеличение доли прямых иноинвестиций.

В 2007г. в рамках Государственной инвестиционной программы в Узбекистане освоено 1285,92 млн.долл. иноинвестиций и кредитов. По сравнению с 2006г. темпы привлечения иноинвестиций выросли на 43,5%, прирост составил 390,22 млн.долл. За счет прямых иностранных инвестиций и негарантированных правительством кредитов было освоено 1013,59 млн.долл., или на 58% больше показателей 2006г.

Существенная доля в 9,5% в объеме финансирования проектов приходится на займы от международных финансовых институтов, таких как АБР — 55,31 млн.долл. (4,3%), ИБР — 38,92 млн.долл. (3%), МБРР — 26,89 млн.долл. (2,1%) и др.

Инвестиции поступали в Узбекистан из 40 стран. Самая большая доля иноинвестиций приходится на долю СНГ — 36,3%, доля европейских инвесторов составила 21,9%, государств Юго-Восточной Азии и Азии — 18,2%.

В 2007г. инвесторы больше ориентировались на сферу перерабатывающих отраслей, результатом стали 57% валового объема иностранных инвестиций (2006г. — 40%).

36,3% от совокупного объема иноинвестиций, поступивших в 2007г., принадлежит России. Швейцария с 12,7% от совокупного объема инвестиций находится на второй позиции. Основными инвесторами также являются Малайзия, на долю которой приходится 4%, или 51,48 млн.долл., Великобритания, вложившая в Узбекистан 40,13 млн.долл., или 2,9% всех инвестиций, и Турция с 23,88 млн.долл., или 1,9%.

По сравнению с пред.г. в 3 раза до 67,31 млн.долл. выросли инвестиции Японии и в 1,7 раза до 67 млн.долл. — из КНР.

Планируется, что в 2008 прямые иностранные инвестиции (ПИИ) достигнут 1,4 млрд.долл. Общий объем инвестиций по всем источникам финансирования в 2008г. должен составить 5,4 млрд.долл. В 2007г. этот показатель достиг 3,9 млрд.долл.

Важнейшими факторами, стимулирующими рост объема инвестиций, стали налоговые и таможенные льготы, в частности для завоза технологического оборудования, и улучшение инвестиционного климата для привлечения иностранных инвесторов.

Постановление президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему углублению процессов приватизации и активному привлечению иностранных инвестиций в 2007-10гг.» от 20 июля 2007г., предусматривает комплекс мер по повышению роли частной собственности в экономике и открывает для частных инвесторов новые возможности. Так, при продаже квесторам предприятий и объектов, не пользовавшихся спросом при проведении нескольких публичных торгов, могут быть реализованы по «нулевой» выкупной стоимости под конкретные инвестиционные обязательства.

Выход подобного постановления явился следующим шагом на пути оздоровления инвестиционного климата и содействия привлечению иностранных инвестиций. В фев. 2007г. решением президента Республики Узбекистан было создано Агентство по информационному обеспечению

нию и содействию иностранным инвестициям «Узинфоинвест». Данная организация призвана обеспечить информирование деловых кругов об инвестиционном климате в стране и оказывать содействие в реализации инвестиционных проектов.

Постановлением президента Республики Узбекистан от 9.10.2006г. №ПП-484 была утверждена «Адресная программа инвестиционных проектов на 2007г., реализуемых с привлечением прямых иностранных инвестиций и кредитов», в котором предусматривалось освоение 692,7 млн.долл., из них 368,08 млн.долл. российскими компаниями.

Для расширения притока внешних инвестиций в Узбекистан правительство страны, по мнению экспертов, должно основываться на стратегии, учитывающей специфику существующих условий. В первую очередь – это сфера нормативно-правового регулирования. Действующее законодательство не вполне отражает либерализацию режима в отношении ПИИ, что, естественно, сказывается на привлекательности Узбекистана.

Необходимо также стремиться к обеспечению принципа равноправия отечественных и иностранных инвесторов (на сегодняшний день иностранные инвесторы сталкиваются с неравным доступом к рынкам ресурсов).

Согласно действующему законодательству Республики Узбекистан, иностранным инвесторам, приобретающим неконтрольные пакеты акций, но инвестирующие значительные средства в модернизацию и техническое переоснащение предприятий, предоставляется право доверительного управления государственным пакетом акций. Это вызывает интерес у местных и зарубежных предпринимателей в части инвестирования средств.

Создание сбалансированной транспортной, транзитной, коммуникационной и финансовой инфраструктуры, снятие обременительных для экспортеров ограничений во внешней торговле смогут обеспечить значительные ресурсы и рынки для развития новых отраслей.

Без решения проблем конвертации национальной валюты, урегулирования внешнего долга и выхода российских банков на рынок Узбекистана повышения привлекательности, как в глазах российских инвесторов, так и предпринимателей из других стран, ожидать не приходится.

В 2007г. начата реализация Программы модернизации и технологического обновления 10 важнейших отраслей и крупных предприятий промышленности, в т.ч. предприятий ассоциаций «Узпахтасаноат», «Егмойозиковкатсаноат», АК «Узкурилишматериаллари», ГАК «Узкимесаноат», АК «Узавтосаноат», ГАК «Узбекенгилсаноат», ГАК «Узфарманоат», АГМК, НГМК, АПО «Узметкомбинат».

Завершены реконструкция и техническое перевооружение 7 хлопкоочистительных заводов хлопкоочистительной промышленности, на которых увеличился выход волокна, улучшилось качество выпускаемой продукции и повысилась производительность труда.

Установлены 16 экстракционных и 5 фасовочных линий, а также произведена модернизация форпрессового оборудования на 21 предприятии масложировой промышленности.

В промышленности стройматериалов завершены 3 проекта по установке линии по упаковке цемента, производству сухой строительной смеси и санитарно-технической керамики. Модернизованы вращающиеся печи по производству цемента и организованы новые производства шифера. В 2007г. предприятиями отрасли выпуск цемента увеличился на 8,2%, шифера – на 20,7%, плитки облицовочной – на 11,3%, стеновых материалов – на 29,4%.

В химической промышленности внедрены современные технологии извлечения ацетилена, утилизации газовых выбросов, синтеза хлористого водорода и соляной кислоты, произведена модернизация цехов и освоено производство сульфата аммония. В результате проведенных работ объемы производства минеральных удобрений на предприятиях отрасли в натуральном выражении увеличились на 8,6%, волокон и нитей химических – на 36,4%, синтетических моющих средств – на 36,1%.

В черной металлургии завершена реализация 3 проектов по расширению волочильного участка, по производству катанки и прокату арматурных профилей, а также по производству сварочных электродов.

В текстильной промышленности в результате технической модернизации начат выпуск продукции на 37 предприятиях. Доля готовой продукции (швейные, трикотажные изделия и т.д.) в структуре текстильной промышленности составила 34,2% от общего объема производства и повысилась против показателя 2006г. (32,7%).

Реализация мер по развитию информационно-коммуникационных технологий позволила довести количество хозяйствующих субъектов, оказывающих услуги по обеспечению доступа в интернет, до 781 против 680 в 2006г. Количество пользователей сети интернет составило 2,01 млн.чел., пользователей услуг мобильной связи – 5,9 млн.чел.

В 2007г. активно развивалась инфраструктура системы передачи данных. Так, протяженность волоконно-оптических линий связи и цифровых радиорелейных линий увеличилась до 10,75 тыс.км.

В 2007г. в рамках программы локализации налажен выпуск локализуемой продукции по 270 проектам на 162 предприятиях. По сравнению с 2006г. объем производства продукции возрос в 1,5 раза.

Объем производства продукции по отраслям промышленности и выпуск потребительских товаров за 2007г.

	млн.долл.	07/06, %
Всего .....	13127,6	112,1
электроэнергетика .....	1311,8	101,9
топливная .....	2208,2	110,1
черная металлургия .....	297,9	112,7
цветная металлургия .....	2209,7	101,3
химическая и нефтехимическая .....	682,3	118,4
машиностроение и металлообработка .....	2065,7	129,0
лесная, деревообработ. и целлюлозно-бумажная .....	119,9	136,1
строительных материалов .....	542,2	114,5
легкая .....	1885,9	108,6
пищевая .....	1172,1	114,7

В соответствии с утвержденными программами по строительству, реконструкции и ремонту автомобильных дорог в 2007г. реконструировано 245 км. автомобильных дорог общего пользования, имеющих международное и государственное зна-

чение, 1 мост протяженностью 156 п.м. и 1 путепровод протяженностью 464 п.м.

В результате углубления структурных реформ в сельском хозяйстве за 2007г. рост валовой продукции сельского хозяйства составил 106,1%. Больше прошлогоднего уровня произведено хлопка-сырца (103,2%), картофеля (116,4%), овощей (108,8%), бахчевых (112,9%), плодов и ягод (107,3%), винограда (109,6%), мяса скота и птицы (106,1%), молока (105%) и яиц (104,1%).

В 2007г. практически завершён процесс реорганизации ширкатов в фермерские хозяйства. На базе реорганизованных 329 ширкатных хозяйств создано более 25 тыс. фермерских хозяйств. За вновь созданными фермерскими хозяйствами закреплено более 604,3 тыс. га земель. Общее количество действующих фермерских хозяйств на 1 янв. 2008г. составило 217,1 тыс., за которыми закреплены 5787,8 тыс. га площадей и в которых занято более 1621,4 тыс. работников.

В целях создания благоприятных условий для организации деятельности фермерских хозяйств принимались активные меры по развитию объектов рыночной инфраструктуры сельского хозяйства. За 2007г. была проведена очистка 5057,9 км. межхозяйственной ирригационной сети и 7608,9 км. межхозяйственной коллекторно-дренажной сети. Отремонтировано 4735 гидротехнических сооружений.

В результате реализации Программы развития животноводства в личных подсобных, дехканских и фермерских хозяйствах увеличилось поголовье крупного рогатого скота на 5,9% по сравнению с 2006г.

Бесплатно предоставлено за счет средств спонсоров 55,6 тыс. голов крупного рогатого скота малообеспеченным и многодетным семьям в сельской местности, выделено коммерческими банками 34,3 млн.долл. льготных микрокредитов, реализовано на специализированных аукционах 20,1 тыс. голов породистого крупного рогатого скота, а также открыто или внесено записей в трудовые книжки 357,4 тыс. граждан.

В рамках Программы развития плодоовощеводства и виноградарства в 2007г. осуществлены меры по преобразованию плодоовощеводческих и виноградарских ширкатов в специализированные фермерские хозяйства, по созданию субъектов рыночной и производственной инфраструктуры и предоставлению налоговых льгот садоводческим и виноградарским фермерским хозяйствам.

Для организации кооперации производителей с/х продукции и предприятий по их переработке на местах действуют свыше 200 агрофирм.

## Инвестиции

В янв.-сент. 2007г. на увеличение основного капитала республики использовано инвестиций в 3111,5 млн.долл., темп роста составил 131,3% к уровню янв.-сент. 2006г.

Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, в % к итогу

Всего, млн.долл.	A	B	C	D	E	
Всего	3111,5	11,0	57,4	21,6	2,9	7,1
предприятиями:						
-госсобственности	1007,4	99,7	17,1	20,8	3,5	99,3
-негос. собственности	2104,2	0,3	82,5	79,2	99,6	0,7

A – Республиканский бюджет; B – Средства предприятий и населения; C – Иноинвестиции и кредиты; D – Кредиты банков и др. заемные средства; E – Средства внебюджетные фондов

Инвестиции в основной капитал по отраслям, в % к общему объему

	2007г.*		2006г.*
	млн.долл.	%	%
Инвестиции в основной капитал	3111,5	100,0	100,0
Производственного назначения	2084,4	67,0	64,1
промышленность	1036,5	33,3	28,5
топливно-энергетическая	588,8	18,9	13,0
металлургия	159,4	5,1	5,0
химическая и нефтехимическая	31,7	1,0	1,8
машиностроение	48,6	1,6	1,4
легкая	78,3	2,5	3,2
пищевая	60,9	2,0	1,1
строительных материалов	43,8	1,4	1,2
сельское хозяйство	98,0	3,2	5,1
строительство	33,7	1,1	1,2
транспорт и связь	745,1	23,9	21,7
торговля и общественное питание	43,2	1,4	1,5
другие производственные сферы	128,0	4,1	6,1
Непроизводственного назначения	1027,1	33,0	35,9
жилищное строительство	371,1	11,9	13,1
коммунальное хозяйство	68,1	2,2	2,9
здравоохранение	39,9	1,3	2,3
образование	479,0	15,4	14,0
другие непроизводственные сферы	69,0	2,2	3,6

\*янв.-сент.

В производственных отраслях экономики освоено 2084,4 млн.долл. или 63,9% от общего объема их объема, в непроизводственных отраслях – 1027,1 млн.долл. или 36,1%.

Использование иностранных инвестиций и кредитов в отдельных отраслях, в % к общему объему иноинвестиций и кредитов

	2006г.	2007г.
топливная	7,9	42,9
машиностроение	0,5	2,7
легкая	14,2	7,0
пищевая	2,7	4,6
сельское хозяйство	7,2	4,7
транспорт и связь	41,7	28,8
коммунальное строительство	8,7	3,4
здравоохранение	2,9	2,4
другие	14,2	3,5

## Инофирма

В Узбекистане разработана широкая система налоговых льгот и мер стимулирования деятельности предприятий с участием иностранных инвесторов, которая является основным фактором, определяющим привлекательность инвестиционного климата республики.

В республике установлен режим, предусматривающий предоставление иностранным инвесторам условий не менее благоприятных, чем соответствующие условия для инвестиций, осуществляемых юридическими и физическими лицами Республики Узбекистан.

Законодательством, наряду с общими гарантиями и мерами защиты иностранных инвесторов, могут быть предоставлены дополнительные гарантии и меры защиты, в т.ч. обеспечивающие безусловное выполнение партнерами своих обязательств перед иностранными инвесторами.

В случае предоставления правительством Республики Узбекистан иностранному инвестору дополнительных к установленным законодательством гарантий и мер защиты (льгот и преференций) в обязательном порядке заключается инве-

стиционный договор. Инвестиционный договор заключается между правительством Республики Узбекистан в лице министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан и иностранным инвестором.

Государство гарантирует и защищает права иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Республики Узбекистан. В случае если последующее законодательство Узбекистана ухудшает условия инвестирования, то к иностранным инвесторам в течение 10 лет с момента инвестирования применяется законодательство, действовавшее на дату инвестирования. Иностранный инвестор имеет право по своему усмотрению применять те положения нового законодательства, которые улучшают условия его инвестирования.

Законодательством предусмотрен уведомительный порядок использования десятилетней гарантии. Так, при наступлении ухудшения условий инвестирования иностранный инвестор уведомляет соответствующий уполномоченный орган о применении гарантии.

Уполномоченными органами, которые уведомляются о применении иностранным инвестором гарантии, являются госорганизации, осуществляющие государственную регистрацию юридических лиц – МИД, МВД, министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли, государственный налоговый комитет Республики Узбекистан и обслуживающие банки.

Уведомление иностранного инвестора является основанием для применения уполномоченным органом в отношении иностранного инвестора законодательства, действовавшего на дату инвестирования. Уведомление, независимо от даты направления его в уполномоченный орган, действует с момента вступления в силу акта.

Существует огромный перечень налоговых льгот и преференций предприятиям, привлекающим иноинвестиции.

Предприятия отраслей экономики, привлекающие прямые частные иноинвестиции освобождаются от уплаты по основной деятельности налога на доходы (прибыль), налога на имущество, налога на развитие социальной инфраструктуры и благоустройство территорий, экологического налога, единого налога для микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд.

Указанные налоговые льготы предоставляются при объеме прямых частных иноинвестиций: от 300 тыс.долл. до 3 млн.долл. – сроком на 3 года; свыше 3 млн.долл. до 10 млн.долл. – сроком на 5 лет; свыше 10 млн.долл. – сроком на 7 лет.

Кроме того, ряд дополнительных льгот и преференций предусмотрен для предприятий, в т.ч. с иностранными инвестициями, участвующих в реализации программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе местного сырья, направленной на повышение конкурентоспособности товаров производимых в Республике Узбекистан и оптимизацию импорта.

Дополнительные к установленным льготы и преференции предусмотрены законодательством для предприятий отдельных отраслей экономики: нефтегазовой отрасли, сферы легкой промышленности и производства строительных материалов.

Также, при реализации на территории республики инвестиционных проектов в рамках Механизма чистого развития Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата иностранным партнерам, осуществляющим прямые инвестиции в указанные проекты, предоставляется дополнительная льгота в форме освобождения получаемой в рамках проектов прибыли от уплаты налога на доход (прибыль) на территории Республики Узбекистан.

В Республике Узбекистан проводится системная работа по формированию и совершенствованию инвестиционного климата, созданию благоприятных условий деятельности и защите прав иностранных инвесторов. По оценкам международных экспертов, в республике создан инвестиционный климат, который является наиболее благоприятным в регионе Центральной Азии и в целом на пространстве СНГ.

Потенциальные инвесторы испытывают некоторый дефицит информации об имеющихся в Узбекистане огромных возможностях вложения капитала, а также о тех беспрецедентных условиях и гарантиях, которые им предоставляются.

В этом плане большие надежды возлагаются на вновь созданное при министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Агентство по информационному обеспечению и содействию иностранным инвесторам «Узинфоинвест», призванное не только обеспечить широкое информирование зарубежных деловых кругов о действующем в республике инвестиционном климате, но и оказать им всемерное содействие в реализации проектов.

Наряду с положительными аспектами развития сотрудничества между нашими странами, есть вопросы, требующие безотлагательного решения на уровне руководства Республики в целях улучшения инвестиционного климата Узбекистана. Россияне обеспокоены постоянными задержками конвертации национальной валюты в СКВ для оплаты импортных контрактов, высокими ставками акцизов при ввозе российских товаров, частыми задержками в декларировании импорта, необоснованными финансовыми обременениями субъектов бизнеса городскими и районными хокимиятами и др.

Назрела необходимость законодательно закрепить обеспечение конвертации суммовых средств в СКВ в предельно короткие сроки, и/или предусмотреть иной порядок перечисления средств на счета, а также возмещение субъектам просрочки в конвертации в размере ставки рефинансирования от суммы замороженных средств. Также существует проблема непредсказуемости решений некоторых государственных органов, которые противоречат действующему законодательству, например, по вопросам задержки отгрузок экспортной продукции при наличии всех разрешительных документов, задержек таможенными органами декларирования импорта из России и в результате этого возникновения проблемы финансовых потерь российских поставщиков из-за простоев ж/д вагонов и др.

Требуется решения еще один проблемный вопрос, который препятствует доступу российских товаров на рынок Узбекистана. Постановлением президента Республики Узбекистан от 18 дек. 2006г. №ПП-532 утверждено 2 различных перечня товаров, облагаемых акцизным налогом. Один

устанавливает для налогообложения акцизом перечень товаров, ввозимых в Узбекистан, другой — перечень товаров, произведенных в Узбекистане. Причем перечень узбекских товаров значительно уже (в несколько раз), а ставки на импортируемые товары значительно превосходят (иногда в разы) аналогичные ставки на товары, произведенные на территории Республики Узбекистан. Тем самым нарушаются положения соглашения о торговых отношениях между Российской Федерацией и Республикой Узбекистан от 13 нояб. 1992г., и договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 фев. 1999г., где говорится, что ставки косвенных налогов на импортируемые товары во взаимной торговле не должны превышать ставки налогов, которыми облагаются аналогичные товары внутреннего производства. Целесообразно настаивать на принятии решения о выравнивании акцизов на ввозимые и производимые товары.

Импортёрам также препятствуют задержки в прохождении таможенных процедур. По сообщению российских предприятий в таможенных органах Узбекистана существует некий лимит на импорт и экспорт. Условно говоря, иногда при таможенной очистке нескольких поступивших импортных грузов, лимит на данный день заканчивается. Тем самым таможенные органы регулируют сальдо внешнеторгового баланса. Многие местные подзаконные акты, а часто устные распоряжения не публикуются и не комментируются, однако инвесторы должны их соблюдать. При инвестиционном планировании важным является понимание соответствующих правовых рамок, которые могли бы быть отражены в доступном и понятном для зарубежных инвесторов юридическом справочнике.

Еще одним необходимым условием для успешной инвестиционной деятельности является улучшение оказания финансовых услуг. Необходимо более глубокий анализ для проведения реформ в банковском секторе. Вхождение российских банков на финансовый рынок Узбекистана могло бы способствовать большей открытости экономики Узбекистана и улучшению конкурентоспособности страны на глобальном уровне.

Законодательные права и гарантии для иностранных инвесторов. Если последующее законодательство Республики Узбекистан ухудшает условия инвестирования, то к иностранным инвестициям в течение десяти лет с момента инвестирования применяется законодательство, действовавшее на дату инвестирования, в следующих случаях:

- увеличение размера (ставки) налога на доходы, получаемые в виде дивидендов, выплачиваемых иностранному инвестору;
- введения дополнительных требований, усложняющих процедуру репатриации или уменьшающих размер доходов (прибыли) иностранного инвестора, переводимых за границу, за исключением случаев приостановления государством репатриации средств иностранного инвестора на условиях недискриминационного применения актов законодательства в случаях неплатежеспособности и банкротства предприятия с иностранными инвесторами или защиты прав кредитора, уголовных деяний или административных правонарушений, совершенных иностранным инвестором — физическим лицом, либо иной необходимости приостано-

вления такой репатриации в соответствии с судебным или арбитражным решением;

- введение количественных ограничений на объемы осуществления инвестирования и иных дополнительных требований по размеру инвестиций, в т.ч. в виде увеличения минимального размера иностранных инвестиций в предприятия с иностранными инвестициями;

- введения ограничений по долевого участию иностранного инвестора в уставных фондах предприятий республики;

- введения дополнительных процедур оформления и продления виз иностранных инвесторов, а также иных дополнительных требований по осуществлению иностранных инвестиций.

При наступлении любого из вышеперечисленных видов ухудшения условий инвестирования иностранный инвестор уведомляет соответствующий уполномоченный орган о применении гарантии. В случае несогласия с уведомлением иностранного инвестора уполномоченный орган может обратиться в министерство юстиции Республики Узбекистан за юридическим заключением. В случае наличия юридического заключения министерства юстиции о неправомерности применения иностранным инвестором гарантии уполномоченный орган может обратиться в суд с соответствующим иском без уплаты государственной пошлины.

Несогласие уполномоченного органа с уведомлением иностранного инвестора, его обращение в министерство юстиции Республики Узбекистан за юридическим заключением и в суд с иском о неправомерности применения гарантии иностранным инвестором не является основанием для приостановления применения в отношении иностранного инвестора гарантии.

Иноинвестиции и иные активы иностранных инвесторов в Республике Узбекистан не подлежат национализации. Иностранные инвестиции и иные активы иностранных инвесторов не подлежат реквизиции, за исключением случаев стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотии. Решение о реквизиции принимается кабинетом министров Республики Узбекистан. Выплачиваемая в этих случаях иностранному инвестору компенсация должна быть адекватной причиненному убытку.

Доходы иностранного инвестора, полученные в Узбекистане, могут быть реинвестированы на территории Республики Узбекистан или использованы любым иным способом, по усмотрению иностранного инвестора.

Предприятия с иноинвестициями, в соответствии с законодательством имеют право:

- открывать, использовать и распоряжаться счетами в любой валюте, в любом банке на территории РУ, а также за ее пределами;
- получать и возвращать ссуды в иностранной валюте.

Иностранным инвесторам гарантируется свободный перевод денежных средств в иностранной валюте в Республику Узбекистан и из нее, без каких-либо ограничений, при условии уплаты ими налогов и других обязательных платежей в порядке, установленном законодательством.

После прекращения инвестиционной деятельности иностранный инвестор имеет право на свободную репатриацию в денежной либо натураль-

ной форме своих активов, полученных в результате прекращения инвестиционной деятельности, без ущерба для выполнения обязательств иностранного инвестора в отношении Республики Узбекистан либо других кредиторов.

Страхование иностранных инвестиций обеспечивает страховую защиту и гарантии от политических и иных рисков, в т.ч. включающих:

- экспроприацию собственности, а также любые законодательные и административные меры, ведущие к изъятию собственности или отчуждению от нее, потере контроля над ней или доходами, получаемыми от нее;
- введение ограничений на перевод иностранной валюты за пределы страны;
- внесение изменений в законодательство, имеющих дискриминационный характер в отношении отдельных групп инвесторов;
- вмешательство органов госуправления, органов госвласти на местах и их должностных лиц в договорные отношения инвесторов; о войны, гражданские волнения или другие подобные события;
- другие виды политических и иных рисков, связанных с иностранными инвесторами и иностранными инвестициями.

Вопросы оплаты труда, предоставления отпусков, пенсионного обеспечения иностранных работников должны решаться в трудовых договорах с каждым из них. Заработная плата этих работников может переводиться ими в другие страны без каких-либо ограничений после уплаты, установленных законом, налогов и обязательных платежей.

Предоставляются иностранным инвесторам в каждом конкретном случае при инвестировании:

- в приоритетные отрасли, обеспечивающие устойчивый экономический рост, прогрессивные структурные изменения экономики страны;
- в приоритетные проекты, обеспечивающие укрепление и расширение производственного и экспортного потенциала республики, ее интеграцию в мирохозяйственные связи;
- в проекты в сфере малого предпринимательства, реализация которых направлена на переработку сырья и материалов, производство потребительских товаров и услуг, обеспечения занятости населения.

В целях обеспечения выполнения обязательств иностранными инвесторами, которым предоставляются дополнительные гарантии и меры защиты (льготы и преференции), между правительством Республики Узбекистан в лице министерства внешних экономических связей инвестиций и торговли Республики Узбекистан и иностранным инвестором (инвесторами) в обязательном порядке заключается инвестиционный договор, проект которого предоставляется в уполномоченные органы, рассматривается ими в течение четырнадцати рабочих дней и вступает в силу с даты принятия решения о его утверждении, если иное не предусмотрено этим решением.

Налоговые льготы и преференции в Республике Узбекистан всем предприятиям, в т.ч. предприятиям с иностранными инвестициями. По налогу на доходы (прибыль). От налогообложения освобождаются доходы по гособлигациям и иным государственным ценным бумагам, а также доходы, получаемые в виде процентов от размещения на финансовых рынках временно свободных средств внебю-

джетного пенсионного фонда Республики Узбекистан при министерстве финансов Республики Узбекистан.

Доходы в виде дивидендов, направленные в уставный фонд (уставный капитал) юрлица, от которого они получены, не подлежат налогообложению.

От уплаты налога на прибыль юрлиц освобождаются: лечебно-производственные мастерские при лечебных учреждениях; вновь организуемые агропромышленные фирмы – сроком на 3г. момента государственной регистрации. Высвобождаемые от налогообложения средства в целевом порядке направляются на развитие производства по переработке плодоовощной продукции, посадку и расширение садов и виноградников.

От уплаты налога на прибыль юрлиц освобождается прибыль юридических лиц, полученная:

- 1) от производства протезно-ортопедических изделий, инвентаря для инвалидов, а также оказания услуг инвалидам по ортопедическому протезированию, ремонту и обслуживанию протезно-ортопедических изделий и инвентаря для инвалидов;
- 2) от оказания услуг по перевозке пассажиров городским пассажирским транспортом (кроме такси, в т.ч. маршрутного);
- 3) от осуществления работ по реставрации и восстановлению памятников истории и культуры;
- 4) инвестиционными фондами, направляемая на покупку акций приватизированных предприятий;

Для юрлиц, в которых занято более 3% инвалидов от общей численности работающих, сумма налога на прибыль юридических лиц уменьшается из расчета один процент уменьшения суммы налога на прибыль юридических лиц на каждый процент трудоустроенных инвалидов свыше нормы, установленной настоящей частью.

Для предприятий-экспортеров устанавливается порядок уплаты налога на доходы (прибыль) в зависимости от доли экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства за свободно конвертируемую валюту в общем объеме реализации: при доле экспорта от 15 до 30% – установленные ставки налога на доходы (прибыль) снижаются на 30%; при доле экспорта от 30% и более – установленные ставки налога на доходы (прибыль) снижаются в 2 раза.

Указанная льгота не распространяется на торгово-посреднические предприятия, а также на производственные предприятия, экспортирующие товары, перечень которых утвержден указом президента Республики Узбекистан от 10.10.1997г. №УП-1871.

Налогооблагаемая прибыль юрлиц уменьшается на сумму:

- 1) взносов в экологические, оздоровительные и благотворительные фонды, учреждения культуры, народного образования, здравоохранения, труда и социальной защиты населения, физической культуры и спорта, органы самоуправления граждан, но не более 1% налогооблагаемой прибыли;
- 2) средств, направленных на строительство колледжей, академических лицеев, школ и дошкольных образовательных учреждений по решению кабинета министров, но не более 30% налогооблагаемой прибыли;
- 3) средств, направляемых на расширение основного производства в форме нового строитель-

ства, реконструкцию зданий и сооружений, используемых для производственных нужд, а также на погашение кредитов, полученных на эти цели, за вычетом начисленной в соответствующем налоговом периоде амортизации, но не более 30% налогооблагаемой прибыли;

4) средств, направляемых на модернизацию, техническое и технологическое перевооружение производства, приобретение нового технологического оборудования, погашение кредитов, выданных на указанные цели, возмещение стоимости объекта лизинга, за вычетом начисленной в соответствующем налоговом периоде амортизации. Уменьшение налогооблагаемой базы производится в течение трех лет начиная с налогового периода, в котором осуществлены вышеназванные расходы, а по технологическому оборудованию – с момента ввода его в эксплуатацию. В случае реализации или безвозмездной передачи нового технологического оборудования в течение трех лет с момента его приобретения (импорта) действие указанной льготы аннулируется, с восстановлением обязательства по уплате налога на прибыль за весь период применения льготы.

По налогу на добавленную стоимость. Освобождается от налога на добавленную стоимость оборот по реализации:

- санаторно-курортных, оздоровительных, туристско-экскурсионных услуг и услуг детских лагерей отдыха, а также услуг учреждений физической культуры и спорта, оформленных соответствующими документами;

- имущества, реализуемого в порядке приватизации госсобственности;

- услуг, работ по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке, экспедированию экспортируемых товаров с территории Республики Узбекистан;

- товаров (работ и услуг), приобретаемых юрлицами за счет займов (кредитов), предоставленных международными и зарубежными правительственными финансовыми организациями по международным договорам Республикой Узбекистан, а также полученных за счет грантов;

- с/х продукции собственного производства;

- основных средств, нематериальных активов и объектов незавершенного строительства, передаваемых в качестве вклада или паевого взноса в уставный фонд (уставный капитал);

- имущества, передаваемого в качестве инвестиционных обязательств согласно договору, заключенному между инвестором и уполномоченным госорганом по управлению госимуществом;

Освобождаются от налога на добавленную стоимость услуги по страхованию, осуществляемые профессиональными участниками страхового рынка услуг по страхованию, со страхованию и перестрахованию, в результате которых:

1) профессиональный участник страхового рынка услуг получает:

- страховые премии по договорам страхования, со страхования и перестрахования; комиссионное вознаграждение и танъемы по договорам, переданным в перестрахование;

- комиссионное вознаграждение за оказание услуг страхового агента, страхового и перестраховочного брокера, сюрвейера и других профессиональных участников страхового рынка; возме-

ние перестраховщиками доли страховых выплат по договорам, переданным в перестрахование;

- доходы по требованиям в порядке суброгации (регресса) от третьих лиц по договорам страхования, со страхования и перестрахования; доходы от оказания услуг профессиональных участников страхового рынка (актуариев, аджастеров, сюрвейеров, ассистанс и т.п.);

- проценты, начисленные на депо премии по договорам перестрахования и перечисленные перестрахователем перестраховщику; доходы по займам, представленным страхователям по договорам страхования жизни;

- доходы от инвестиционной деятельности страховщика (перестраховщика), включая доходы от инвестирования средств страховых резервов и страховых фондов; доходы от возмещения франшизы по договорам страхования, со страхования и перестрахования;

- доходы от реализации перешедшего к страховщику в соответствии с законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственным за причиненный ущерб; суммы возврата части страховых премий по договорам перестрахования в случае их досрочного прекращения; другие доходы, полученные непосредственно от осуществления страховой деятельности;

2) страхователь (выгодоприобретатель) получает: страховую выплату (страховое возмещение); средства на проведение превентивных мероприятий; средства, выплачиваемые страховщиком за безубыточность договора страхования; другие средства в соответствии с договором страхования.

Вновь организуемые агропромышленные фирмы освобождаются от налога на добавленную стоимость – сроком на 3г. момента госрегистрации. Высвобождаемые от налогообложения средства в целевом порядке направляются на развитие производства по переработке плодоовощной продукции, посадку и расширение садов и виноградников.

Освобождается от налога на добавленную стоимость импорт:

1) товаров, предназначенных для официального пользования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительскими, а также для личного пользования дипломатического и административно-технического персонала этих представительств, включая членов их семей, проживающих вместе с ними;

2) товаров, ввозимых в качестве гуманитарной помощи, в порядке, определяемом кабинетом министров Республики Узбекистан;

3) товаров, ввозимых в целях благотворительной помощи, включая оказание технического содействия, по линии государств, правительств, международных организаций;

4) товаров, ввозимых за счет средств грантов, предоставленных по линии государств, правительств и международных организаций;

5) лекарственных средств и изделий медицинского (ветеринарного) назначения, а также сырья, ввозимого для производства лекарственных средств и изделий медицинского (ветеринарного) назначения;

6) технологического оборудования, ввозимого на территорию Республики Узбекистан по перечню, утверждаемому в соответствии с законодательством, а также комплектующих изделий и запас-

ных частей, при условии, если их поставка предусмотрена условиями контракта на поставку технологического оборудования. В случае реализации или безвозмездной передачи импортируемого технологического оборудования на экспорт в течение трех лет с момента его ввоза действие данной льготы аннулируется с восстановлением обязательств по уплате налога на добавленную стоимость за весь период применения льготы;

7) имущества, ввозимого в качестве инвестиционных обязательств согласно договору, заключенному между инвестором и уполномоченным госорганом по управлению госимуществом;

8) сырья, материалов и заготовок для использования в собственном производстве, ввозимых предприятиями с иностранными инвестициями, специализирующимися на производстве детской обуви.

Оборот по реализации товаров (за исключением хлопкового волокна и линта) на экспорт за иностранную валюту облагается налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке.

По акцизному налогу. Не подлежит обложению акцизным налогом: реализация подакцизных товаров на экспорт их производителями, за исключением отдельных видов подакцизных товаров, определяемых кабинетом министров; передача подакцизных товаров — продуктов переработки, произведенных из товаров, помещенных под таможенный режим «переработка на таможенной территории», при условии их последующего вывоза с таможенной территории Узбекистана.

По налогу на имущество. При исчислении налога на имущество юрлиц налогооблагаемая база уменьшается на стоимость

- имущества, находящегося на балансе с/х предприятий, используемого для производства и хранения с/х продукции (растениеводства, животноводства, рыбоводства); оборудования, приобретенного за счет кредита, на пять лет с момента ввода его в эксплуатацию, но не более срока, установленного для погашения кредита;

- имущества, полученного в лизинг, на срок действия договора лизинга; оборудования, переданного в безвозмездное пользование надомникам для выполнения работ по заказу юрлица в соответствии с заключенными договорами (на период пользования);

- вновь введенного в эксплуатацию нового технологического оборудования — сроком на пять лет. В случае реализации или безвозмездной передачи нового технологического оборудования в течение трех лет с момента его приобретения (импорта) действие указанной льготы аннулируется с восстановлением обязательств по уплате налога на имущество за весь период применения льготы; вновь созданные предприятия освобождаются от налога на имущество юридических лиц в течение двух лет с момента государственной регистрации.

Указанная льгота не распространяется на предприятия, созданные на базе производственных мощностей и основных фондов ликвидированных (реорганизованных) предприятий, их обособленных и структурных подразделений, а также на юрлица, созданные при предприятиях, при условии, если они работают на оборудовании, арендованном у этих предприятий; вновь организуемые агропромышленные фирмы освобождаются от налога на имущество сроком на 3г. момента госрегистра-

ции. Высвобождаемые от налогообложения средства в целевом порядке направляются на развитие производства по переработке плодоовощной продукции, посадку и расширение садов и виноградников.

Для предприятий-экспортеров, у которых доля экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства за свободно конвертируемую валюту в общем объеме реализации: при доле экспорта от 15 до 30% — установленная ставка налога на имущество снижается на 30%; при доле экспорта от 30 и более процентов — установленная ставка налога на имущество снижается в 2 раза.

По земельному налогу. От уплаты земельного налога освобождаются:

- организации культуры, образования, здравоохранения, социальной защиты населения — за земельные участки, используемые для осуществления возложенных на них задач; вновь созданные дехканские хозяйства — на два года с месяца, в котором произведена государственная регистрация;

Не подлежат налогообложению земли:

- отведенные под строительство объектов, включенных в Инвестиционную программу Республики Узбекистан, — на период нормативного срока строительства; вновь осваиваемые для с/х целей — на период выполнения работ по их освоению и в течение пяти лет со времени их освоения;

- на которых произведены новые посадки садов, виноградников и тутовников сроком на три года, независимо от использования междурядий для посева с/х культур.

От уплаты земельного налога также освобождаются:

- садоводческие и виноградарские фермерские хозяйства, создаваемые на базе реорганизуемых ширкатов — сроком на 5 лет с момента госрегистрации;

- вновь организуемые агропромышленные фирмы — сроком на 3г. момента госрегистрации.

Высвобождаемые от налогообложения средства в целевом порядке направляются на развитие производства по переработке плодоовощной продукции, посадку и расширение садов и виноградников.

По налогу за пользование водными ресурсами. От налога за пользование водными ресурсами освобождаются: потребители воды, получившие воду от юридических лиц, внесших за нее налог в бюджет; потребители воды, вторично использующие воду, за первичное пользование которой плата была произведена;

При исчислении налога за пользование водными ресурсами налогооблагаемая база уменьшается на объем:

- 1) минеральной подземной воды, используемой учреждениями здравоохранения в лечебных целях, за исключением объема воды, использованного для реализации в торговой сети;

- 2) воды, используемой для изготовления лекарственных средств;

- 3) подземных вод, извлеченных в целях предотвращения их вредного воздействия на окружающую среду, за исключением объема воды, использованного для производственных и технических нужд;

- 4) подземных вод, извлеченных для шахтного водоотлива попутно с добычей полезных ископаемых и обратно закачиваемых в недра для поддер-

жания пластового давления, за исключением объема воды, использованного для производственных и технических нужд;

5) воды, используемой для действия гидравлических турбин гидроэлектростанций;

6) воды, используемой для промывки засоленных земель с/х назначения.

**Прочие льготы.** Иностранным инвесторам, осуществляющим вложение собственных, заемных или привлеченных средств (имущество и (или) имущественных прав) в поиски, разведку месторождений и добычи полезных ископаемых. Инвесторы, а также их подрядчики и субподрядчики освобождаются от уплаты установленных в Республике Узбекистан всех видов налогов, сборов и других обязательных платежей, связанных с проведением поисковых и разведочных работ на участках недр, определенных в соглашениях о разделе продукции.

Инвестор в течение срока соглашения, за исключением видов работ, указанных в части первой настоящей статьи, уплачивает следующие налоги и платежи: налог на доходы (прибыль);- земельный налог; налог за пользование водными ресурсами. налоги и специальные платежи для недропользователей, за исключением налога на сверхприбыль.

Налогообложение инвестора производится с учетом следующих особенностей:

- налог на доходы (прибыль) уплачивается раздельно по доходам (прибыли), полученным при выполнении работ по соглашению, и по доходу (прибыли), полученному по другим видам деятельности;

- объектом обложения налога на доходы (прибыль), полученные при выполнении работ по соглашению, является стоимость прибыльной продукции, принадлежащей инвестору по условиям соглашения, без проведения вычетов;

- налоги, предусмотренные частью второй настоящей статьи, взимаются по ставке, установленной для резидентов Республики Узбекистан, если иное не предусмотрено соглашением.

Платежи инвестора за пользование недрами включают:

- разовые платежи (бонусы) при заключении соглашения и (или) по достижении определенного результата, установленные в соответствии с условиями соглашения;

- регулярные платежи (роялти), установленные в соответствии с условиями соглашения в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или от стоимости произведенной продукции и уплачиваемые инвестором в денежной форме или в виде части добытого минерального сырья.

Инвестор освобождается от уплаты иных платежей за пользование недрами. Инвестор осуществляет компенсационные выплаты за загрязнение окружающей среды и отчисления от фонда оплаты труда в соответствии с законодательством.

Инвестор освобождается от уплаты иных налогов, сборов и платежей.

Товары, работы и услуги, предоставляемые юридическими лицами резидентами Республики Узбекистан инвесторам и (или) операторам, участвующим в выполнении работ по соглашению, облагаются налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке.

Товары, работы и услуги, предназначенные для проведения работ по соглашению и ввозимые в со-

ответствии с проектной документацией инвестором или иными лицами, участвующими в выполнении работ по соглашению, а также вывозимая инвестором продукция, принадлежащая ему в соответствии с соглашением, освобождаются от обложения таможенными платежами, за исключением сборов за таможенное оформление.

В случае нецелевого использования ввезенных материально-технических ресурсов, в т.ч. их отчуждения, таможенными органами взыскиваются, в установленном законодательством порядке, все таможенные платежи, подлежащие уплате в госбюджет.

Иностранные компании, осуществляющие поисковые и разведочные работы на нефть и газ, а также привлекаемые ими иностранные подрядные и субподрядные организации освобождаются от уплаты всех видов налогов, отчислений и платежей, действующих на территории Республики Узбекистан, на период проведения геологоразведочных работ.

Совместные предприятия по добыче нефти и газа, образуемые с участием иностранных компаний, осуществляющих поисковые и разведочные работы на нефть и газ, освобождаются от: уплаты налога на прибыль сроком на 7 лет с начала добычи нефти и газа. По истечении указанного срока ставка налога на прибыль указанных совместных предприятий устанавливается 50% от действующей ставки; уплаты налога на имущество и на доходы иностранных участников от долевого участия в совместных предприятиях.

Предприятия отраслей экономики, указанных в приложении указ президента Республики Узбекистан №УП-3594 от 11.04.2005г., привлекающие прямые частные иноинвестиции, освобождаются с 1 июля 2005г. от уплаты по основной деятельности налога на доходы (прибыль), налога на имущество, налога на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд.

Указанные налоговые льготы предоставляются при объеме прямых частных иностранных инвестиций: от 300 тыс.долл. до 3 млн.долл. — сроком на три года; свыше 3 млн.долл. до 10 млн.долл. — сроком на пять лет; свыше 10 млн.долл. — сроком на семь лет.

При этом, вышеуказанные налоговые льготы применяются при следующих условиях:

- размещение указанных предприятий в трудоизбыточных регионах: Республики Каракалпакстан, Джизакской, Кашкадарьинской, Сырдарьинской, Сурхандарьинской, Хорезмской областях, а также в сельских населенных пунктах Навоийской, Андижанской, Наманганской и Ферганской областей; осуществление иностранными инвесторами частных прямых иностранных инвестиций без предоставления гарантии Республики Узбекистан;

- доля иностранных участников в уставном капитале предприятия должна быть не менее 50%; внесение частных прямых иностранных инвестиций после госрегистрации указанных предприятий;

- вложение иноинвестиций в виде свободно конвертируемой валюты или нового современного технологического оборудования; направление до-

хода, полученного в результате предоставления указанных льгот в течение срока их применения, на реинвестирования с целью дальнейшего развития предприятия.

В приложение к указу президента Республики Узбекистан №УП-3594 от 11.04.2005г. включены.

1. Изделия радиоэлектронной промышленности и производство комплектующих к компьютерной и вычислительной технике.

2. Легкая промышленность: производство готовых хлопчатобумажных и шерстяных тканей; производство готовой швейной, трикотажной, чулочно-носочной продукции и текстильной галантереи; переработка кожи; производство обуви, готовых кожгалантерейных изделий.

3. Шелковая промышленность: производство шелковых тканей и готовых изделий из шелка.

4. Промышленность строительных материалов: производство новых видов строительных материалов, указанных в приложении №1а к указу президента Республики Узбекистан от 24 марта 2005г. №УП-3586.

5. Промышленное производство мяса птицы и яиц.

6. Пищевая промышленность: производство готовой промышленно-переработанной пищевой продукции из местного сырья (за исключением алкогольных, безалкогольных напитков и табачных изделий).

7. Мясо-молочная промышленность: производство готовых видов мясной и молочной продукции, сыра и животного масла.

8. Химико-фармацевтическая промышленность: производство лекарственных средств; производство синтетических моющих средств, товаров бытовой химии.

Предприятия ГАК «Узбекенгилсаноат». С 1 июля 2003г. до 1 янв. 2009г., производственными предприятиями с иностранными инвестициями, специализирующимися на производстве готовой одежды (швейных, трикотажных и кожаных изделий) освобождаются от уплаты в бюджет всех видов налогов и сборов, кроме налога на добавленную стоимость.

Высвобождаемые средства направляются на техническое перевооружение и модернизацию производства, освоение новых видов готовой продукции, пополнение собственных оборотных средств, стимулирование труда работников.

Вновь организуемые агропромышленные фирмы освобождаются от уплаты налога на доходы (прибыль), земельного налога, налога на имущество, налога на добавленную стоимость (кроме НДС на импорт), единого налогового платежа — сроком на 3г. с момента госрегистрации.

Высвобождаемые от налогообложения средства в целевом порядке направляются на развитие производства по переработке плодоовощной продукции, посадку и расширение садов и виноградников.

Предприятия с иностранными инвестициями вправе без лицензии импортировать продукцию для собственных производственных нужд в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

Производственные предприятия-экспортеры с иностранными инвестициями за СКВ освобождены от обязательства регистрировать экспортные контракты в МВЭСИТ (кроме лицензируемых то-

варов) на поставку продукции собственного производства.

Все предприятия имеют право экспортировать собственную продукцию без предоплаты и открытия аккредитива, при наличии гарантий уполномоченных банков, обслуживающих покупателей или при наличии полиса страхования экспортных контрактов от политических и коммерческих рисков.

Все предприятия, экспортирующие товары, освобождаются от экспортных таможенных пошлин.

Все предприятия, в т.ч. предприятия с иностранными инвестициями. От обложения таможенной пошлиной освобождаются:

- транспортные средства, осуществляющие международные перевозки грузов, багажа и пассажиров, а также предметы материально-технического снабжения и снаряжения, топливо, продовольствие и другое имущество, необходимое для их нормальной эксплуатации на время следования в пути, в пунктах промежуточной остановки или приобретенное за границей в связи с ликвидацией аварии (поломки) данных транспортных средств;

- товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Узбекистан для оказания помощи в результате стихийных бедствий, вооруженных конфликтов, несчастных случаев или аварий, в качестве гуманитарной помощи и безвозмездного технического содействия, а также товары, ввозимые на благотворительные цели по линии государств, правительств, международных организаций;

- товары, перемещаемые под таможенным контролем в режиме транзита через таможенную территорию и предназначенные для третьих стран; товары, происходящие и ввозимые из государств, с которыми установлен режим свободной торговли;

- товары, поставляемые по межправительственным и кредитным соглашениям, заключенным от имени правительства Республики Узбекистан или под его гарантии; товары, ввозимые для реклам и презентаций;

- технологическое оборудование, ввозимое на территорию Республики Узбекистан, по перечню, утверждаемому в соответствии с законодательством, а также комплектующие изделия и запасные части, при условии, если их поставка предусмотрена условиями контракта на поставку технологического оборудования. В случае реализации или безвозмездной передачи импортируемого технологического оборудования на экспорт в течение трех лет с момента его ввоза, действие данной льготы аннулируется с восстановлением обязательств по уплате таможенной пошлины за весь период применения льготы.

Иностранным инвесторам:

- предметы, ввозимые на таможенную территорию или вывозимые с этой территории для официального или личного пользования представителями иностранных государств, физическими лицами, имеющими право на беспошлинный ввоз таких предметов на основании законодательства или международных договоров Республики Узбекистан;

- имущество, ввозимое иностранными инвесторами в Республику Узбекистан для собственных производственных нужд (за исключением потребительских товаров, ввозимых в Республику Узбе-

кистан юридическими лицами, кроме потребительских товаров, ввозимых для оказания гостиничных услуг);

- имущество, ввозимое для личных нужд иностранных инвесторов и граждан иностранных государств, находящихся в Республике Узбекистан в соответствии с заключенными с иностранными инвесторами трудовыми договорами;

- товары, ввозимые иностранными юридическими лицами, осуществившими прямые инвестиции в экономику Республики Узбекистан на 50 млн.долл., при условии, что ввозимые товары являются продукцией их собственного производства (за исключением потребительских товаров, ввозимых юрлицами);

- товары, работы и услуги, предназначенные для проведения работ по соглашению о разделе продукции и ввозимые в Республику Узбекистан в соответствии с проектной документацией иностранным инвестором или иными лицами, участвующими в выполнении работ по соглашению о разделе продукции, а также вывозимая инвестором продукция, принадлежащая ему в соответствии с соглашением о разделе продукции.

С 1 янв. 2008г. льготы по освобождению от обложения таможенной пошлиной имущества, ввозимого иностранными инвесторами в Республику Узбекистан для собственных производственных нужд, действуют в отношении предприятий с иностранными инвестициями с долей иностранного инвестора в уставном капитале не менее 33%.

Обязательная продажа выручки в иностранной валюте. Предприятиям с иноинвестициями освобождаются от уплаты обязательной продажи части валютной выручки: сроком на 5 лет с момента регистрации, специализирующихся на производстве товаров народного потребления (ТНП), у которых доля иностранного капитала в уставном фонде превышает 50%. Данные предприятия считаются специализирующимися на производстве ТНП, если доля собственного производства этих товаров составляет более 60% от общего объема выручки от хозяйственной деятельности.

Предприятия малого и частного бизнеса. С 1 июля 2001г. микрофирмы и малые предприятия освобождаются от обязательной продажи валютной выручки, поступающей от экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства.

Совместные предприятия по добыче нефти и газа, образуемые с участием иностранных компаний, осуществляющих поисковые и разведочные работы на нефть и газ. Освобождаются от обязательной продажи части валютной выручки от реализации продукции, полученной в результате деятельности по добыче и переработке нефти и газа, на период возмещения вложенного капитала на поисковые и разведочные работы.

Предприятия с иностранными инвестициями вправе по своему выбору иметь депозитные счета до востребования в суммах и иностранной валюте в одном или нескольких учреждениях банков.

Иностранные компании, осуществляющие поисковые и разведочные работы на нефть и газ, а также привлекаемые ими иностранные подрядные и субподрядные организации освобождаются от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) при импорте оборудования, материально-технических ресурсов и услуг,

необходимых для проведения поисковых, разведочных и других сопутствующих работ.

Совместные предприятия по добыче нефти и газа, образуемые с участием иностранных компаний, осуществляющие поисковые и разведочные работы на нефть и газ, освобождаются от обязательной продажи части валютной выручки от реализации продукции, полученной в результате деятельности по добыче и переработке нефти и газа, на период возмещения вложенного капитала на поисковые и разведочные работы.

Все предприятия масложировой промышленности, в т.ч. с иностранными инвестициями. Сырье и расходные материалы, не производимые в республике и ввозимые для производства туалетного мыла согласно перечню, утверждаемому кабинетом министров Республики Узбекистан освобождены на период 2007-11г. от уплаты таможенных платежей (за исключением НДС и сборов за таможенное оформление).

С 1 янв. 2008г. для всех предприятий республики, перерабатывающих хлопковое волокно, независимо от форм их собственности, установлен единый порядок закупа хлопкового волокна за свободно-конвертируемую валюту через внешнеторговые компании министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан и Узбекскую республиканскую товарно-сырьевую биржу на условиях, предусмотренных постановлением президента Республики Узбекистан от 29 авг. 2006г. №ПП-456.

До 1 янв. 2011г. продлены льготы, предусмотренные пунктом 5 постановления Кабинет министров Республики Узбекистан от 25 марта 2004г. N 141, по разрешению предприятиям ГАК «Узбекенгилсаноат» приобретать за свободно-конвертируемую валюту (с начислением НДС по нулевой ставке) текстильные полуфабрикаты (пряжу, ткани, трикотажное полотно и отходы хлопкопрядения) на внутреннем рынке по ценам не ниже мировых, сложившихся на момент заключения контракта, имея в виду, что не менее 80% продукции, производимой из этих полуфабрикатов, будет направляться на экспорт.

На период до 1 янв. 2011г. предприятия текстильной промышленности республики, реализующие 80 и более процентов объема своей продукции, в т.ч. полуфабрикаты (пряжу, ткани, трикотажное полотно и отходы хлопкопрядения) за свободно-конвертируемую валюту, освобождаются от уплаты налога на имущество.

До 1 янв. 2009г. от уплаты импортных таможенных пошлин освобождаются ввозимые предприятиями ГАК «Узбекенгилсаноат» химикаты, красители, фурнитуру и аксессуары, а также другие вспомогательные материалы, не производимые в республике, согласно приложению №4. Высвобождаемые средства направляются для целевого использования на модернизацию и техническое перевооружение предприятий отрасли.

Предприятия текстильной отрасли, в т.ч. предприятия с иностранными инвестициями, вошедшие в приложения №1 и 2 к постановлению президента Республики Узбекистан №ПП-510 от 13.11.2006г., освобождаются от уплаты таможенных платежей (за исключением сборов на таможенное оформление) на технологическое и вспомогательное оборудование, технологическую ос-

настку и запасные части, завозимые для собственных нужд.

Перечень технологического и вспомогательного оборудования, технологической оснастки и запасных частей, завозимых для собственных нужд, определяется решениями кабинетом министров на основании заключения Межведомственного экспертного совета по проектам, предусмотренным указанным постановлением президента Республики Узбекистан.

### Малый бизнес

В ходе выполнения Программы приватизации за 2007г. реализовано 408 государственных предприятий, объектов и пакетов акций против 359 согласно программе, в т.ч. по решению Гостендерной комиссии — 28, на биржевых, аукционных и конкурсных торгах реализовано 365, по нулевой выкупной стоимости с принятием инвесторами инвестиционных обязательств — 15 предприятий и объектов. Из реализованных предприятиями пакетов акций наиболее крупными являются ОАО «Кукон суперфосфат заводи» (82,5%), «Самарканд лифтсозлик заводи» (75%), «Электркимесаноат» (49% акций), «Аммофос» (49%), «Йулнефттранс» (47%) и др. Изменило форму собственности на негосударственную 631 государственное предприятие, из которых 93% целиком выкуплены частными собственниками.

Удельный вес объемов производства негосударственного сектора в ВВП составил 79,3% против 78,2% в 2006г.

В 2007г. в результате реализации мер по финансовому оздоровлению экономически несостоятельных предприятий начата реализация программ технической модернизации и восстановления производства 268 предприятий, из них на 143 предприятиях достигнуто увеличение объемов производства, на 198 предприятиях дела по банкротству завершены в связи с реализацией новым собственникам или восстановлением платежеспособности.

По итогам 2007г. количество осуществляемых проверок со стороны надзорно-контролирующих органов в хозяйствующих субъектах сократилось на 1791 ед. Из проведенных проверок 62,6% приходится на плановые проверки и 37,4% — на внеплановые проверки.

В 2007г. усилия правительства были направлены на всестороннюю поддержку ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, решение на этой основе проблем занятости населения и повышения благосостояния людей. Снижение ставки единого налогового платежа для малых предприятий и микрофирм с 13% до 10%, упорядочение, упрощение и удешевление процедур создания новых и ликвидации субъектов предпринимательства, меняющих направления бизнеса, способствовали значительному улучшению делового климата.

В результате общее количество зарегистрированных предприятий малого предпринимательства составило 422,3 тыс.ед., или их число увеличилось на 9,9% по сравнению с показателем 2006г. При этом доля действующих предприятий малого предпринимательства в общем количестве зарегистрированных выросла на 2,7% и составила 92,8%.

Доля малого бизнеса в ВВП составила 45,7% против 42,1% в 2006г., а в экспорте продукции (рабочих, услуг) возросла с 10,7% до 14,8%.

Развитию малого бизнеса способствовала реализация Программы развития сферы услуг и сервиса. В результате последовательной реализации Программы развития сферы услуг и сервиса, поддержки предпринимательства за 2007г. объемы услуг по сравнению с пред.г. возросли на 26,6, в т.ч. платных услуг населению — на 20,6.

За анализируемый период в сфере торговли и бытового обслуживания создано 9443 магазина, предприятий общественного питания, мастерских и других объектов.

Высокими темпами росли объемы услуг связи, информатизации, по ремонту автомобилей и иной техники, гостиниц и финансовые услуги. Социально значимые виды медицинских услуг, услуг в сфере образования, культуры, физкультуры и спорта, а также предоставление услуг дехканским и фермерским хозяйствам возросли на 42,5%. Развитие сферы услуг позволило довести удельный вес этой сферы в ВВП до 42,5%.

В ходе выполнения территориальных программ создания новых рабочих мест, направленных на обеспечение занятости, создано более 630 тыс. новых рабочих мест, из них 154,8 тыс. — на малых предприятиях, 106,2 тыс. — в сфере частного предпринимательства без образования юридического лица, 72,9 тыс. — в фермерских хозяйствах.

За 2007г. в результате распространения льгот на хозяйствующие субъекты, создающие рабочие места надомного труда, активной разъяснительной работы по вопросам внедрения эффективных форм организации и расширения надомного труда создано 212,1 тыс. рабочих мест, в т.ч. 106 тыс. рабочих мест надомного труда — по трудовым договорам с предприятиями.

В сфере услуг и сервиса создано более 200 тыс. новых рабочих мест (32% от общего числа созданных рабочих мест).

Общее число граждан, зарегистрированных в качестве занятых выращиванием крупного рогатого скота в личных подсобных и дехканских хозяйствах, на 1 янв. 2008г. составило более 1,1 млн. чел.

Проведение активной политики на рынке труда способствовало росту занятости населения на 2,6% и количество занятых увеличилось на 268,4 тыс.чел., составив более 10,7 млн.чел. Доля занятых в негосударственном секторе увеличилась на 0,3% и составила 77,9%.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Указ президента Узбекистана «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики» подразумевает два основных комплекса мероприятий: увеличение требований к минимальному размеру уставного фонда акционерных обществ и реализацию производственных предприятий банкротств на аукционных торгах коммерческим банкам. Об этом говорится в комментарии вышеназванному указу президента Узбекистана экспертно-аналитической компании Avesta Investment Group. Эксперты отмечают, что требования к размеру уставного фонда акционерных компаний были увеличены до 400 тыс.долл. в эквиваленте на день регистрации с 50 тыс.долл., т.е. в 8 раз. Изменения коснулись как открытых, так и закрытых акционерных обществ. Изменения вступают в силу с 1 янв. 2009г., а действующим акционерным компа-

ниям поручено увеличить капитал до соответствующей суммы до 1 янв. 2010г.

«Данная мера приведет к резкому сокращению числа акционерных обществ, которых на данный момент насчитывается 1800. Требования по увеличению капитала смогут выполнить 400 компаний. Эти меры послужат укреплению стабильности предприятий и стимулированию первичного рынка акций. Многие предприятия начнут выпускать новые акции и при условии, что существующие акционеры не смогут или не захотят осуществлять дополнительные инвестиции, будет распространять их среди широкого круга инвесторов, тем самым, расширяя круг акционеров. В дальнейшем увеличится, и объем вторичного рынка, и ликвидность на нем из-за большего числа акционеров», — считают узбекские эксперты. При этом они предполагают, что в 2009г. значительно активизируется торговля акциями, т.к. мажоритарные акционеры постараются скупить максимально возможный объем акций у миноритариев, чтобы исключить значительного объема процедур в будущем. Также, акционеры, для которых высокое значение имеет ликвидность, постараются реализовать свои доли в предприятиях, которые смогут удовлетворить требования к размеру капитала. Также можно ожидать значительного объема увеличений уставного фонда за счет выпуска новых акций или увеличения номинала акций за счет капитализации дивидендов и накопленной прибыли, переоценки имущества и недвижимости и др.

«Изменится структура собственного капитала компаний в пользу сокращения доли нераспределенной прибыли и роста уставного капитала. Практически все компании, которые смогут увеличить капитал до соответствующего уровня, подпадут под требования обязательного листинга на РФБ «Тошкент», что приведет к значительному росту числа листинговых компаний. На данный момент в листинг входят 19 компаний и предприятий, а ожидаемое число компаний на конец 2009г., по нашим расчетам, составит 200-250», — отмечается в комментарии. Эксперты также отмечают, что многие предприятия таких отраслей как хлопкопереработка, зерновая и пищевая промышленность имеют уставный фонд на уровне 50 тыс.долл., однако, за счет накопленной нераспределенной прибыли смогут увеличить его до требуемого уровня, а тем компаниям, которые будут иметь некоторые затруднения, могут помочь банки, выкупая акции предприятий.

Банки, которые получили значительный объем финансовых ресурсов за счет увеличения капитала со стороны государства, смогут расширить свой инвестиционный портфель. Так, РАКБ «Галлабанк» организует выпуск акций на 36 млрд. сум (26 млн.долл.), большую часть которого приобретет министерство финансов и Фонд развития и реконструкции Узбекистана, а «Пахтабанк» увеличивает капитал на 50 млрд. сум (37 млн.долл.) за счет привлечения тех же организаций. Суммарные инвестиции государства в капитал шести крупнейших банков страны составляет 560,5 млрд. сум (415 млн.долл.).

«Что касается реализации производственных предприятий, находящихся на стадии банкротства коммерческим банкам через аукционные торги, то стоит обратить внимание на то, что банки должны будут значительно увеличить свою деятельность по

анализу проектов, чтобы разработать реалистичный и эффективный план развития предприятия и вывода его из кризисной ситуации. Финансирование этих целей также может быть проведено из средств, поступающих в банки за счет увеличения капитала. После проведения модернизации производства планируется реализовывать предприятия стратегическим профильным инвесторам по рыночной стоимости, что может стать прибыльной статьей для банков. Выкуп банками этих предприятий сможет ускорить темпы развития многих секторов экономики, которые страдали из-за нехватки финансирования», — говорится в комментарии.

Эксперты ЗАО Avesta Investment Group заключают, что эта мера также даст значительный толчок развитию рынка консультационных услуг, маркетинга, оценочных услуг и других сопутствующих направлений. Существенный рост должна получить отрасль управления активами, поскольку многим банкам придется привлекать на аутсорсинг сторонние управляющие компании, для управления пакетами акций приобретенных производственных предприятий, из-за нехватки профессиональных участников рынка и сертифицированных специалистов. ИА Regnum, 24.11.2008г.

— В Узбекистане за 9 месяцев 2008г. реализовано 232 государственных актива В течение 9 месяцев 2008г. в ходе выполнения программы приватизации реализовано 232 государственных актива (101,3% от прогноза), в т.ч. на биржевых торгах реализовано 57 (24,6%) государственных активов, на внебиржевых торгах — 175 (75,4%). Об этом говорится в распространенном министерством экономики и Госкомстатом Республики Узбекистан аналитическом документе «Об итогах социально-экономического развития республики за 9 месяцев 2008г. и мерах по безусловному обеспечению реализации приоритетных задач экономических реформ».

Согласно документу, по «нулевой» выкупной стоимости с принятием инвесторами инвестиционных обязательств реализовано 46 объектов. В отчетном периоде изменили форму собственности на негосударственную 327 государственных предприятий и объектов, из которых 98,5% выкуплено частными собственниками. Общий оборот рынка ценных бумаг за 9 месяцев 2008г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого увеличился в 2,3 раза, а совокупный оборот вторичного рынка ценных бумаг вырос на 79%.

В течение 9 месяцев 2008г. продолжены работы по развитию рыночной инфраструктуры в рамках реализации программы реформирования финансово-банковской системы, а также мер по стимулированию деятельности страховых, аудиторских, лизинговых и оценочных компаний, кредитных союзов и коммерческих банков, что позволило обеспечить: увеличение уставных капиталов коммерческих банков по сравнению с аналогичным периодом пред.г. почти в 2 раза, повышение устойчивости банковской системы, характеризующейся ростом совокупного капитала и кредитных вложений в экономику соответственно на 41,1% и 27,7%; рост вкладов населения в коммерческих банках на 50%; увеличение объемов кредитов, предоставленных банками для финансовой поддержки субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства на 40,8%; увеличение совокупного уставного капитала страховых компаний (сумовой части) в

2,1 раза, а также общего объема страховых выплат по всем видам страхования на 26,7%; роста общего объема оказанных аудиторских услуг в 1,6 раза и повысить их качество.

«В результате внедрения рыночных механизмов реализации материальных ресурсов за 9 месяцев 2008г. общий товароборот УзРТСБ увеличился в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2007г. Возросли объемы реализации медной продукции (в 2,2 раза), суперфосфата (2,1 р.), линта хлопкового (1,9 р), карбамида (1,9 р.), угля (в 1,4 р.), масла растительного (1,3 р.), цемента (1,2 р.) и сжиженного газа (1,2 р.). Объем экспорта через валютную площадку увеличился в 1,9 раз», — отмечается в документе. ИА Regnum, 22.11.2008г.

— Минимальный размер уставного фонда для вновь создаваемых открытых и закрытых акционерных обществ в Узбекистане с 1 янв. 2009г. установлен в размере, эквивалентном 400 тыс.долл. по курсу Центробанка на дату государственной регистрации общества.

Это предусмотрено указом президента республики Ислама Каримова «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики». Согласно указу, действующие ОАО и ЗАО обязаны до 1 янв. 2010г. довести размер своих уставных капиталов до требуемого либо изменить форму собственности.

В наст.вр. в Узбекистане минимальный размер уставных капиталов всех форм АО установлен в размере, эквивалентном 50 тыс.долл.

Как сообщили в аппарате главы государства, требования к увеличению уставных капиталов АО повышаются «в целях дальнейшего увеличения уровня капитализации и финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики, совершенствования механизмов финансового оздоровления и управления экономически несостоятельными предприятиями, а также для широкого привлечения инвестиций».

На конец окт. 2008г. в государственном центральном депозитарии ценных бумаг Узбекистана учтены ценные бумаги 1,851 тыс. акционерных обществ с совокупным уставным капиталом 4 трлн. 298 млрд. сумов.

По оценкам аналитиков республиканского фондового рынка, значительное число предприятий должно будет изменить форму собственности в связи с выдвигаемыми требованиями о восьмикратном увеличении минимального размера уставного капитала.

Указ предусматривает продажу предприятий-банкротов коммерческим банкам, принятие банками инвестиционных обязательств по финансовому оздоровлению и восстановлению предприятий, а также последующую реализацию предприятий стратегическим инвесторам по рыночной стоимости.

Для определения предприятий, подлежащих реализации, а также для организации аукционных и конкурсных торгов будет создана специальная комиссия, рабочим органом которой станет государственный комитет по демонаполизации, поддержке конкуренции и предпринимательства.

Официальный курс на 19 нояб. — 1361,12 сума/1 долл. Interfax, 19.11.2008г.

— В Узбекистане с 1 янв. 2009г. минимальный размер уставного фонда для вновь создаваемых открытых и закрытых акционерных обществ должен

составлять сумму, эквивалентную 400 тыс.долл. Об этом говорится в указе президента Узбекистана Ислама Каримова 18 нояб. Документ нацелен на увеличение уровня капитализации и повышение финансовой устойчивости предприятий реального сектора, совершенствование механизмов финансового оздоровления и управления экономически несостоятельными предприятиями. Кроме того, он должен способствовать широкому привлечению инвестиций, включая средства коммерческих банков, в процесс структурных преобразований экономики, модернизации, технического и технологического перевооружения производства.

Действующие акционерные общества обязаны до 1 янв. 2010г. довести размер своих уставных фондов до этой суммы либо обеспечить переход на частную форму собственности. Госкомимуществу совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами, региональным администрациям поручено провести разъяснительную работу среди акционерных обществ, которые не в состоянии увеличить свои уставные фонды до нового размера, по их преобразованию в другие организационно-правовые формы. ИА Regnum, 18.11.2008г.

— Лизинговая компания «Узбек Лизинг Интернэшнл А.О.» привлекла кредит малазийского Malayan Banking Berhad (Maybank) в 2 млн.долл., сообщили в руководстве компании. Соответствующее кредитное соглашение между руководством компании и лондонского отделения Maybank было подписано в понедельник. Кредит предоставлен на пять лет по ставке Libor+3,5%.

Собеседник агентства со ссылкой на гендиректора «Узбек Лизинг» Зафара Мустафаева заявил, что кредитные средства будут использованы на приобретение технологического оборудования для передачи в лизинг предприятиям малого бизнеса Узбекистана в таких приоритетных отраслях экономики, как переработка сельхозпродукции, строительство, легкая промышленность, телекоммуникации.

Компания «Узбек Лизинг» создана в 1996г., ее уставный капитал составляет 6 млн.долл. Учредителями компании являются Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана и малазийский Maybank — по 35%, а также Европейский банк реконструкции и развития и IFC — по 15%.

Со времени создания компания осуществила более 200 проектов и передала в лизинг оборудование на 40 млн.долл., в т.ч. в 2007г. — на 9 млн.долл., что на 30% превышает показатель 2006г. В 2002г. IFC предоставила узбекской компании кредит в 3 млн.долл., в авг. тек.г. — новый кредит в таком же размере. Interfax, 17.11.2008г.

— Указом президента Узбекистана «О мерах по дальнейшему расширению деятельности акционерного коммерческого банка Микрокредитбанк по поддержке субъектов предпринимательства» уставный капитал финансово-кредитного института увеличивается почти в два раза, с доведением его размера до 150 млрд. сумов (110,7 млн.долл.). Об этом сообщил первый зампред правления Микрокредитбанка Максудбек Ибрахимов. По его словам, это будет обеспечено за счет дополнительной эмиссии акций совокупной номинальной стоимостью 72 млрд. сумов (53,1 млн.долл.).

«Документ предусматривает также снижение максимальных ставок по предоставляемым банком

микрокредитам на расширение предпринимательской деятельности сроком на 18 месяцев в объеме до 200-кратного размера минимальной заработной платы с 5% до 3%. Помимо этого, смягчение кредитной политики Микрокредитбанка предусматривает снижение максимальных ставок по микрокредитам на расширение деятельности и пополнение оборотных средств субъектов малого бизнеса сроком до 24 месяцев в объеме до 500-кратного размера минимальной зарплаты, а также по микролизингу сроком до 3 лет в размере до 2000-кратного размера минимальной зарплаты», — пояснил один из руководителей банка.

Микрокредитбанк создан указом президента Узбекистана в мае 2006г. Основными задачами банка определены осуществление микрокредитования, оказание широкого спектра банковских и консалтинговых услуг субъектам малого бизнеса, частного предпринимательства, фермерским и дехканским хозяйствам для укрепления и расширения их производственной деятельности. В задачи банка вошли также содействие расширению сферы предпринимательства за счет стимулирования и оказания поддержки развития микрофирм, семейного бизнеса и надомного труда путем предоставления микрокредитов и микролизинга. Предусматривается содействие предпринимателям в организации выставок, ярмарок, проведении рекламных кампаний, а также других форм продвижения производимой ими конкурентоспособной продукции на внешние и внутренние рынки.

По данным Госкомстата республики, на долю негосударственного сектора в ВВП Узбекистана приходится 78,4%. Участие малого предпринимательства в экономике республики неуклонно активизируется. По итогам девяти месяцев тек.г. доля этого сектора в ВВП страны составила 45,3% против 43,1% за аналогичный период 2007г., в т.ч. малых предприятий и микрофирм — 26,7% против 25,3%. ИА Regnum, 15.11.2008г.

— Президент Узбекистана Ислам Каримов подписал указ «О мерах по дальнейшему расширению деятельности АКБ «Микрокредитбанк» по поддержке субъектов предпринимательства», предусматривающий увеличение уставного капитала финансовой организации в 1,9 раза в течение 2008-09гг. Указ опубликован во вторник в местных СМИ.

Согласно документу, уставный капитал банка будет увеличен до 150 млрд. сумов за счет дополнительного выпуска акций на 72 млрд. сумов. Размещение допэмиссии будет проведено по закрытой подписке среди действующих акционеров.

Уставный капитал Микрокредитбанка равен 78 млрд. сумов, доля основного акционера — министерства финансов республики — составляет 80%. Нацбанк ВЭД Узбекистана владеет 2,6%, банк «Асака» — 2%. Среди акционеров также Узпромстройбанк, Пахтабанк, СК «Узбекинвест», Ассоциация банков Узбекистана, «Узбекнефтегаз», «Узбектелеком», «Узхимпром», «Узагромашсервис» и Торгово-промышленная палата.

В соответствии с президентским указом минфин дополнительно выкупит акции на 17,7 млрд. сумов. Кроме того, в число акционеров Микрокредитбанка войдет Центробанк Узбекистана, который приобретет ценные бумаги допэмиссии на 40 млрд. сумов. В результате прямая доля государства

в лице минфина и ЦБ в уставном капитале не изменится и составит 80%.

Одновременно И.Каримов одобрил предложения Центробанка, минфина и Микрокредитбанка о снижении максимальных ставок по предоставляемым этим банком кредитам. В частности, процентная ставка по льготным микрокредитам для начала предпринимательской деятельности сроком до 18 месяцев суммой до 200-кратного МРОТ снижается до 3% годовых с прежних 5%, по льготному микролизингу сроком до 3 лет суммой до 2000-кратного МРОТ — до 5% с 7%, по микрокредитам на расширение деятельности и пополнение оборотных средств субъектов малого бизнеса сроком до 24 месяцев в сумме до 500-кратного МРОТ — до 50% ставки рефинансирования ЦБ со 100%.

Ставка рефинансирования Центробанка Узбекистана составляет 14%. Центробанку рекомендовано при необходимости предоставлять на льготных условиях кредиты Микрокредитбанку для широкомасштабной поддержки малого и частного предпринимательства.

Микрокредитбанк был создан по указу президента страны в мае 2006г. на базе акционерного коммерческого банка «Тадбиркор» для оказания банковских и консалтинговых услуг субъектам малого бизнеса, частного предпринимательства, фермерским и дехканским хозяйствам.

До 1 янв. 2011г. банк освобожден от уплаты налогов на прибыль и имущество, таможенных платежей за ввозимое банковское оборудование и технологии, налога на добавленную стоимость при реализации взысканного в пользу банка имущества.

По итогам 2007г. Микрокредитбанк занял 549 место среди банков СНГ и 12 место среди 29 банков Узбекистана по объему активов в рейтинге «Интерфакс-1000»: Банки СНГ», подготовленном «Интерфакс-ЦЭА».

Официальный курс на 11 нояб. — 1355,38 сума/1 долл. Interfax, 11.11.2008г.

— За 9 месяцев 2008г. показатель доли сферы услуг в экономике Узбекистана увеличился до 44,9%, а за 2006-08гг. рост услуг составил 1,7 раза. Об этом сообщили в пресс-службе министерства экономики республики.

По словам собеседника агентства, рынок услуг в 2006-08гг. в республике формируется под влиянием потребительского спроса и определяется результативностью мер по реализации принятой в 2006г. на национальном уровне программы развития сферы услуг и сервиса до 2010г. В мае 2007г. был утвержден комплекс дополнительных мер, направленных на дальнейшее ускорение развития сферы, обеспечение населения новыми современными и качественными видами услуг, усиления роли сферы в обеспечении экономического роста и решении проблем занятости населения.

«За истекший период определилась тенденция опережающего роста услуг по сравнению с ВВП, что свидетельствует о повышении роли сферы в экономике и в значительной степени связывается с решением задач, поставленным программой. В результате достигается намеченный программой показатель доли сферы услуг в экономике республики с 39,9% в 2006г. до 44,7% в 2008г. За годы реализации программы рост услуг составил 1,7 раза. На 30% возросли коммунально-бытовые услуги, услуги торговли, общественного питания, туристичес-

кие услуги возросли более чем в 1,5 раза. Отмечается высокий рост беспроводной телефонной связи, числа абонентов сотовой связи, развитие таксофонной связи, пунктов коллективного доступа к сетям интернет, услуг эфирно-кабельного телевидения. В результате услуги связи и информатизации увеличены в 2,9 раза. Более, чем в 2 раза выросли услуги ремонтного характера и прочие виды услуг. Потребительский спрос меняется в направлении повышения сложности и качества предоставляемых услуг. В структуре спроса услуг наибольший удельный вес (более 80% объема) занимают торговые, транспортные, коммунальные и прочие виды услуг. Наиболее динамично развиваются современные, высокотехнологичные виды услуг связи, информатизации, финансовые, микрокредитование, социальные виды услуг», — пояснили в пресс-службе минэкономики.

В пресс-службе обратили внимание на то, что отмечается инвестиционная привлекательность отрасли и ее отдельных сегментов, создается новая инфраструктура по оказанию услуг потребительского характера. В системе торговли за 2006-08г. создано более 6 тыс. магазинов, 1,5 тыс. предприятия общественного питания, 90 торгово-бытовых комплексов по оказанию различных видов услуг, из которых более половины созданы в сельской местности. Создано более 15,2 тыс. мелких предприятий бытового обслуживания. За счет развития инфраструктуры, их прибыльной деятельности дополнительно создаются новые рабочие места. В программный период в сфере было создано более 520 тыс. рабочих мест. На 1 окт. 2008г. в сфере услуг занято более 5 млн.чел.

По данным Госкомстата республики, в структуре производства ВВП Узбекистана по итогам 9 месяцев 2008г. 44,9% приходится на услуги. По сравнению с янв.-сент. 2007г. доля производства услуг повысилась с 40,5% ВВП до 44,9% ВВП за 9 месяцев 2008г. Соответственно, удельный вес производства товаров снизился с 48,9% до 44,7% ВВП. ИА Regnum, 8.11.2008г.

— Инвестиционной программой страны в 2009г. предусмотрено по 17 крупным проектам освоение более 1 млрд.долл. иностранных инвестиций в топливно-энергетической отрасли Узбекистана. Об этом сообщил источник в правительственных кругах республики. По его словам, согласно утвержденной инвестиционной программе на 2009г. планируется освоить иностранные инвестиции по 86 инвестиционным проектам на 1,8 млрд.долл. В соответствии с документом, из намеченного объема за счет иностранных кредитов под гарантию правительства планируется освоить по 47 проектам 481,7 млн.долл., за счет прямых иностранных инвестиций — по 39 проектам 1,38 млрд.долл. В топливно-энергетическом секторе планируется освоить наибольший объем иностранных инвестиций — по 17 проектам 1,06 млрд.долл. Из них 970,95 млн.долл. Планируется вложить в 13 проектов в нефтегазовой отрасли за счет прямых инвестиций зарубежных компаний.

«Китайская CNPC инвестирует 244,4 млн.долл. в строительство узбекского участка газопровода Средняя Азия-Китай общей стоимостью 2,9 млрд.долл. Помимо этого, международный консорциум во главе с корейской Kogas приступит к реализации проекта по строительству газохимического комплекса на месторождении Сургиль на

Устюрте стоимостью 1,5 млрд.долл. Объем инвестиций на будущий год запланирован в 145 млн.долл.», — отметил собеседник агентства. Он также сообщил, что российская компания «Лукойл» продолжит реализацию проекта стоимостью 2 млрд.долл. по освоению газовых месторождений Кандымской группы в Бухарской области и геологоразведочных работ на Устюрте (121,2 млн.долл. в 2009г.). Компания также приступит к разработке месторождений на Устюрте и Южном Гиссаре стоимостью 462 млн.долл. В следующем году компания намерена вложить 116 млн.долл.

«В 2009г. малайзийская Petronas планирует приступить к добыче углеводородов в рамках двух проектов стоимостью 1,16 млрд.долл. Компания инвестирует в будущем году 50 млн.долл. в разработку месторождений на Устюрте в рамках СРП стоимостью 500 млн.долл. Petronas также намерена начать добычу газа на месторождениях в Сурхандарьинской области стоимостью 660 млн.долл., планируя подписать второе СРП до конца 2008г. Инвестиции в данный проект в следующем году составят 72,4 млн.долл.», — сообщил источник. По словам собеседника агентства, «Газпром» в 2009г. инвестирует 35,5 млн.долл. в проведение геологоразведки в Устюртском регионе с общими объемами инвестиций до конца 2010г. в 400 млн.долл.

«Швейцарская Zeromax GmbH продолжит разработку нефтегазовых месторождений в Гиссарском регионе на юго-западе Узбекистана стоимостью 400,5 млн.долл. На 2009г. объем освоенных инвестиций запланирован в 51,8 млн.долл. Швейцарская компания также продолжит геологоразведку в Бухаро-Хивинском регионе стоимостью 238,7 млн.долл. с инвестициями в 2009г. в 55 млн.долл. Консорциум инвесторов в составе «Узбекнефтегаза», российской «Лукойл Оверсиз», малайзийской Petronas, корейской KNOС и китайской CNPC завершит геологоразведку на узбекской части Аральского моря на условиях СРП стоимостью 99,8 млн.долл. В 2009г. на эти цели планируется вложить 45,2 млн.долл.», — уточнил собеседник агентства.

В 2008г. Узбекистан планирует освоить иностранные инвестиции по 79 проектам в объеме 1,43 млрд.долл. Объем освоенных иностранных инвестиций в республике по итогам 2007г. увеличился на 12,9% по сравнению с 2006г. и составил 1,01 млрд.долл. ИА Regnum, 7.11.2008г.

— Инвестиционной программой страны в 2009г. предусмотрено по 17 крупным проектам освоение более 1 млрд.долл. иностранных инвестиций в топливно-энергетической отрасли Узбекистана. Об этом сообщил источник в правительственных кругах республики. По его словам, согласно утвержденной инвестиционной программе на 2009г. планируется освоить иностранные инвестиции по 86 инвестиционным проектам на 1,8 млрд.долл. В соответствии с документом, из намеченного объема за счет иностранных кредитов под гарантию правительства планируется освоить по 47 проектам 481,7 млн.долл., за счет прямых иностранных инвестиций — по 39 проектам 1,38 млрд.долл. В топливно-энергетическом секторе планируется освоить наибольший объем иностранных инвестиций — по 17 проектам 1,06 млрд.долл. Из них 970,95 млн.долл. Планируется вложить в 13 проектов в нефтегазовой отрасли за счет прямых инвестиций зарубежных компаний.

«В частности, китайская CNPC инвестирует 244,4 млн.долл. в строительство узбекского участка газопровода Средняя Азия-Китай общей стоимостью 2,9 млрд.долл. Помимо этого, международный консорциум во главе с корейской KOGAS приступит к реализации проекта по строительству газохимического комплекса на месторождении Сургиль на Устюрте стоимостью 1,5 млрд.долл. Объем инвестиций на будущий год запланирован в 145 млн.долл.», — отметил собеседник агентства. Он также сообщил, что российская компания «Лукойл» продолжит реализацию проекта стоимостью 2 млрд.долл. по освоению газовых месторождений Кандымской группы в Бухарской области и геологоразведочных работ на Устюрте (121,2 млн.долл. в 2009г.). Компания также приступит к разработке месторождений на Устюрте и Южном Гиссаре стоимостью 462 млн.долл. В следующем году компания намерена вложить 116 млн.долл.

«В 2009г. малайзийская Petronas планирует приступить к добыче углеводородов в рамках двух проектов стоимостью 1,16 млрд.долл. В частности, компания инвестирует в будущем году 50 млн.долл. в разработку месторождений на Устюрте в рамках СРП стоимостью 500 млн.долл. Petronas также намерена начать добычу газа на месторождениях в Сурхандарьинской области стоимостью 660 млн.долл., планируя подписать второе СРП до конца 2008г. Инвестиции в данный проект в следующем году составят 72,4 млн.долл.», — сообщил источник. По словам собеседника агентства, «Газпром» в 2009г. инвестирует 35,5 млн.долл. в проведение геологоразведки в Устюртском регионе с общими объемами инвестиций до конца 2010г. в 400 млн.долл.

«Швейцарская Zeromax GmbH продолжит разработку нефтегазовых месторождений в Гиссарском регионе на юго-западе Узбекистана стоимостью 400,5 млн.долл. На 2009г. объем освоенных инвестиций запланирован в 51,8 млн.долл. Швейцарская компания также продолжит геологоразведку в Бухаро-Хивинском регионе стоимостью 238,7 млн.долл. с инвестициями в 2009г. в 55 млн.долл. Консорциум инвесторов в составе «Узбекнефтегаза», российской «Лукойл Оверсиз», малайзийской Petronas, корейской Кнос и китайской CNPC завершит геологоразведку на узбекской части Аральского моря на условиях СРП стоимостью 99,8 млн.долл. В 2009г. на эти цели планируется вложить 45,2 млн.долл.», — уточнил собеседник агентства.

В 2008г. Узбекистан планирует освоить иностранные инвестиции по 79 проектам в объеме 1,43 млрд.долл. Объем освоенных иностранных инвестиций в республике по итогам 2007г. увеличился на 12,9% по сравнению с 2006г. и составил 1,01 млрд.долл. RosInvest.Com, 7.11.2008г.

— В инвестиционную программу на 2009г., утвержденную президентом Узбекистана Исламом Каримовым, вошли ряд инвестиционных проектов с участием российских компаний на 431,2 млн. Российская компания «Лукойл» продолжит реализацию проекта стоимостью 2 млрд.долл. по освоению газовых месторождений Кандымской группы в Бухарской области и геологоразведочных работ на Устюрте (121,2 млн.долл. в 2009г.). Компания также приступит к разработке месторождений на Устюрте и Южном Гиссаре стоимостью 462 млн.долл. В 2009г. компания намерена вложить 116

млн.долл. «Газпром» в 2009г. инвестирует 35,5 млн.долл. в проведение геологоразведки в Устюртском регионе с общими объемами инвестиций до конца 2010г. в 400 млн.долл. В отрасли связи ИП «Уздунробита» (дочка российской МТС) планирует инвестировать в развитие сети 120 млн.долл., а ООО «Юнител» (дочка «Вымпелкома») — 19 млн.долл.

Также российские компании участвуют и в реализации совместных инвестиционных проектах. В частности, химической промышленности российский Западно-Уральский машиностроительный концерн и китайская СІПІС завершат строительство Дехканабадского завода калийных удобрений на юге страны стоимостью 123,7 млн.долл. В 2009г. в рамках проекта планируется освоить 16,4 млн.долл. средств, привлекаемых за счет иностранных кредитов. Консорциум инвесторов в составе «Узбекнефтегаза», российской «Лукойл Оверсиз», малайзийской Petronas, корейской КНОС и китайской CNPC завершит геологоразведку на узбекской части Аральского моря на условиях СРП стоимостью 99,8 млн.долл. В 2009г. на эти цели планируется вложить 45,2 млн.долл. Согласно утвержденной инвестиционной программе на 2009г., в следующем году в республике планируется освоить иностранные инвестиции по 86 инвестиционным проектам на 1,8 млрд.долл. В соответствии с документом, из намеченного объема за счет иностранных кредитов под гарантию правительства планируется освоить по 47 проектам 481,7 млн.долл., за счет прямых иностранных инвестиций — по 39 проектам 1,38 млрд.долл. В топливно-энергетическом секторе планируется освоить наибольший объем иностранных инвестиций — по 17 проектам 1,06 млрд.долл. Из них 970,9 млн.долл. Планируется вложить в 13 проектов в нефтегазовой отрасли за счет прямых инвестиций зарубежных компаний.

В 2008г. Узбекистан планирует освоить иностранные инвестиции по 79 проектам в объеме 1,43 млрд.долл. Объем освоенных иностранных инвестиций в республике по итогам 2007г. увеличился на 12,9% по сравнению с 2006г. и составил 1,01 млрд.долл. Благоприятный инвестиционный климат и активная реализация инвестиционной программы, программ локализации производства, модернизации, технического и технологического перевооружения важнейших отраслей экономики обеспечили рост освоенных инвестиций в янв.-сент. 2008г. на 22,4%, в т.ч. прямых иностранных инвестиций — на 33,5%.

По данным Госкомстата республики, в 2007г. общий объем инвестиций в экономику Узбекистана возрос на 23% и составил 4,3 млрд.долл. Более 70% инвестиций, введенных в экономику республики в 2007г., направлены на строительство производственных объектов, в т.ч. почти 50% — на техническую и технологическую модернизацию предприятий. Объем освоенных иностранных инвестиций возрос на 58%. 76% из них — прямые иностранные инвестиции. В рамках Инвестиционной программы в 2007г. завершены более 300 крупных инвестиционных проектов, при участии зарубежных инвесторов создано более 700 новых предприятий. Треть внешнего торгового оборота страны приходится на долю предприятий с участием иностранных инвестиций, их доля в объеме экспорта в пред.г. составила 60%. В 2008г. для развития экономики предусмотрено привлечение инвестиций

из всех финансовых источников в объеме более 5,4 млрд.долл., в т.ч. иностранных инвестиций общим объемом 1,5 млрд.долл. В результате темпы роста привлечения иностранных инвестиций в экономику страны возрастут на 40%. За счет их ввода предусмотрена реализация более 80 инвестиционных проектов, сдача в эксплуатацию свыше 30 объектов стоимостью 1,4 млрд.долл. В 2007г. в рамках Инвестиционной программы в экономику Узбекистана поступили инвестиции из 40 стран. Лидирующая роль принадлежит России – 36,3% совокупного объема инвестиций и Швейцарии – 12,7%. Существенно возросли по сравнению с 2006г. инвестиции из КНР – в 1,7 раза до 67 млн.долл. и Японии – в 3 раза до 67,31 млн.долл. Крупными инвесторами также выступают Малайзия, Великобритания, Германия и Турция. Существенную долю в объеме финансирования проектов имеют заемные средства таких международных финансовых институтов, как АБР, ИБР, МБРР и др. Германия также является одной из стран, вложивших наибольший объем инвестиций в экономику Узбекистана. С участием инвесторов из ФРГ реализовано 100 инвестиционных проектов с общим объемом более 1 млрд. евро. Компании из Объединенных Арабских Эмиратов планируют в 2008-12гг. принять участие в реализации совместных проектов в Узбекистане стоимостью более 3,5 млрд.долл.

Наибольший объем инвестиций предполагается привлечь в проекты топливно-энергетической сферы – 1,38 млрд.долл. В рамках финансового сотрудничества кредитные организации ОАЭ предоставят Узбекистану кредиты на сумму 288 млн.долл. для реализации трех проектов в области мелиорации. В 2005-07гг. в республике принят 31 нормативно-правовой акт, регулирующие деятельность ПИИ. В фев. 2007г. создано Агентство по информационному обеспечению и содействию иностранным инвестициям «Узинфоинвест». ИА Regnum, 30.10.2008г.

– Узбекистан планирует направить в 2009г. 215,1 млн.долл. из республиканского Фонда реконструкции и развития для реализации семи проектов государственной инвестпрограммы, сообщив источник в правительственных кругах.

Адресная программа инвестиционных проектов, реализовать которые планируется в 2009г. с привлечением средств Фонда реконструкции и развития, утверждена специальным постановлением президента Узбекистана Ислама Каримова.

На проект строительства установки пропан-бутановой смеси для увеличения производства сжиженного газа на Мубарекском газоперерабатывающем заводе общей стоимостью 221,6 млн.долл. в следующем году выделяется 30,4 млн.долл., на строительство магистрального газопровода Ахангаран – Пунган через перевал Камчик проектной стоимостью 492,9 млн.долл. будет выделено 65 млн.долл.

На строительство Дехканабадского завода калийных удобрений общей проектной стоимостью 123,6 млн.долл. – 34,2 млн.долл., на строительство ВЛ 500 кВ «Гузар – Сурхан» и автотрансформатора на ПС «Сурхан» стоимостью 128,4 млн.долл. – 39,3 млн.долл.

На осуществление капитально-восстановительного ремонта Каршинского каскада насосных станций стоимостью 27,3 млн.долл. планируется использовать средства Фонда в сумме 8,4

млн.долл., на создание производства трансмиссий тракторов на ОАО «Ташкентский тракторный завод» стоимостью 23,5 млн.долл. – 11,8 млн.долл., на реализацию второго и третьего этапов реконструкции и модернизации международного аэропорта в г.Навои стоимостью 63,1 млн.долл. – 26 млн.долл.

Всего для реализации этих проектов в 2009г. необходимо 647,4 млн.долл.: кроме средств фонда в 215,1 млн.долл. будут использованы собственные средства предприятий в 248,7 млн.долл. и кредиты местных и зарубежных банков на сумму 183,6 млн.долл.

Фонд реконструкции и развития Узбекистана создан в мае 2006г. с уставным капиталом в 1 млрд.долл., в частности, для финансирования и софинансирования важнейших инвестиционных проектов, включенных в государственную инвестиционную программу.

Средства фонда формируются за счет сверхпрогнозных поступлений в бюджет по налогу на сверхприбыль, за пользование недрами и акцизному налогу, а также доходов, поступающих от реализации продукции в рамках соглашений о разделе продукции (СРП) с иностранными партнерами, и других финансовых источников.

В инвестиционную программу Узбекистана на 2009г. включены 79 инвестпроектов, в рамках которых планируется освоить 1,864 млрд.долл. иностранных инвестиций. Interfax, 29.10.2008г.

– Узбекистан планирует в 2009г. в рамках 79 инвестиционных проектов освоить иностранные инвестиции в объеме 1 млрд.долл. 863,68 млн., сообщил источник в правительственных кругах. По его словам, такие цифры содержатся в инвестиционной программе на будущий год, утвержденной постановлением президента Узбекистана Ислама Каримова.

Из общей суммы средств за счет иностранных кредитов под гарантию правительства планируется освоить 481,75 млн. долл. по 47 проектам, за счет прямых иностранных инвестиций – 1 млрд.долл. 381,93 млн. по 39 проектам. Наибольший объем иностранных инвестиций – 1,061 млрд.долл. по 17 проектам – намечается освоить в топливно-энергетическом секторе. Из них 970,95 млн. долл. планируется привлечь в 13 проектов в нефтегазовой отрасли за счет прямых инвестиций зарубежных компаний.

НК «Лукойл» продолжит реализацию проекта стоимостью 2 млрд.долл. по освоению газовых месторождений Кандымской группы в Бухарской области и геологоразведочным работам на Устюрте. В 2009г. по этому проекту намечается освоить 121,2 млн.долл. Компания также приступит к разработке месторождений на Устюрте и Южном Гиссаре – это проект стоимостью 462 млн.долл., в т.ч. в 2009г. инвестиции компании планируются в объеме 116 млн.долл.

ОАО «Газпром» в будущем году инвестирует 35,5 млн.долл. в геологоразведку в Устюртском регионе, а общий объем инвестиций до конца 2010г. составит 400 млн.долл. Швейцарская Zetomax совместно с аффилированными структурами «Газпрома» продолжит разработку нефтегазовых месторождений в Гиссарском регионе на юго-западе Узбекистана стоимостью 400,5 млн. долл., в т.ч. в 2009г. планируется освоить 51,8 млн.долл. Zetomax также продолжит геологоразведку в Бухаро-Хи-

винском регионе стоимостью 238,7 млн. долл., в т.ч. 55 млн.долл. в 2009г.

Малазийская Petronas планирует приступить к добыче углеводородов в рамках двух проектов стоимостью 1,16 млрд.долл. Компания инвестирует в будущем году 50 млн.долл. в разработку месторождений на Устюрте в рамках СРП стоимостью 500 млн.долл. Petronas также намерена приступить к добыче газа на месторождениях в Сурхандарьинской области стоимостью 660 млн.долл., планируя подписать второе СРП до конца 2008г. Инвестиции в данный проект в 2009г. составят 72,4 млн.долл.

Китайская CNODC («дочка» CNPC) намерена инвестировать 25,4 млн.долл. в проведение геологоразведки на пяти нефтегазоносных блоках. Общий объем инвестиционной программы CNODC по геологоразведке в Узбекистане составляет 208,5 млн.долл.

Консорциум инвесторов в составе НХК «Узбекнефтегаз», «Лукойл Оверсиз», Petronas, корейской Кнос и CNPC завершает геологоразведку на узбекской части Аральского моря на условиях СРП стоимостью 99,8 млн.долл., направив в 2009г. на эти цели 45,2 млн.долл.

Международный консорциум во главе с корейской Kogaz приступит к реализации проекта по строительству газохимического комплекса на месторождении «Сургиль» на Устюрте стоимостью 1,5 млрд.долл. Объем инвестиций на будущий год ожидается в 145 млн.долл.

CNPC инвестирует 244,4 млн. долл. в строительство узбекского участка газопровода «Средняя Азия – Китай» общей стоимостью 2,9 млрд.долл., а CNPCD в будущем году завершит поставку бурового оборудования стоимостью 177,6 млн. долл. для интенсификации геологоразведочных работ предприятий «Узбекнефтегаза».

В отрасли связи намечено освоить в 2009г. 220,57 млн. долл. по четырем проектам, из них 200,2 млн. долл. составят вложения операторов сотовой связи. Компания «Уздунробита» (на 100% принадлежит российской МТС) планирует инвестировать в развитие сети 120 млн.долл., ООО «Юнител», принадлежащее «Вымпелкому» – 19 млн.долл., Coscom (контролируется TeliaSonera) – 61,2 млн.долл.

В соответствии с программой модернизации текстильной промышленности Узбекистана на 2008-12гг., в будущем году в развитие отрасли планируется привлечь по 7 проектам 87,2 млн.долл.

В транспортном секторе в 2009г. планируется освоить иностранные инвестиции в 90,7 млн.долл. В т.ч. за счет средств японского банка JBIC в 32 млн.долл. будет завершено строительство горного участка железной дороги Ташгузар-Бойсун-Кумкурбан, за счет кредита германского KfW в 30,37 млн.долл. – электрификация железной дороги Ташкент-Ангрен стоимостью 80 млн.долл. За счет кредита Азиатского банка развития в 75,3 млн.долл. будет продолжена реализация проекта по реконструкции региональных автомобильных дорог в республике общей стоимостью 180 млн.долл., в т.ч. в следующем году намечено освоить 58,6 млн.долл.

В 2009г. Узбекистан планирует завершить два проекта в отрасли электроэнергетики общей стоимостью 146,7 млн. долл. при участии Исламского банка развития, в т.ч. проект по строительству

ЛЭП 500 кВ «Сырдарьинская ТЭС – ПС «Согдиана» стоимостью 53,7 млн.долл. и ЛЭП 500 кВ «Гуззар-Сурхан» стоимостью 93 млн.долл.

В химической отрасли российский Западно-Уральский машиностроительный концерн и китайская CITIC завершат строительство Дехканабадского завода калийных удобрений (на юге страны) стоимостью 123,7 млн. долл., освоив в 2009г. 16,4 млн.долл. средств.

В секторе производства строительных материалов за счет иностранных инвестиций намечено освоить 72,5 млн.долл. по трем проектам. Немецкая Knauf продолжит проект по организации производства гипсокартонных плит стоимостью 62 млн.долл., казахское ТОО «Каспийские ресурсы» завершит модернизацию двух контролируемых ею цементных заводов – «Кызылкумцемент» и «Бекабадцемент» общей стоимостью 197 млн.долл.

На реализацию 11 мелиоративно-ирригационных проектов и проектов в аграрном секторе в 2009г. планируется направить 71,2 млн.долл. В частности, будет завершена реконструкция насосных станций Аму-Зангского канала с общим объемом иностранных инвестиций в 73,2 млн.долл., в т.ч. 24,45 млн.долл. в 2009г., завершена установка энергоагрегатов для двух малых ГЭС общей стоимостью 15,9 млн.долл., а также за счет кредита китайского Эксимбанка в 10 млн.долл. осуществлена реконструкция трех насосных станций.

В социальную сферу будут направлены иностранные инвестиции в объеме 137,8 млн.долл. В т.ч. за счет средств международных финансовых институтов планируется реализовать проекты по оснащению необходимым оборудованием школ, больниц и реабилитационных центров.

В тек.г. Узбекистан планирует освоить иностранные инвестиции в объеме 1,435 млрд.долл. по 79 инвестиционным проектам. Из них за счет иностранных кредитов под гарантию правительства – 413,4 млн. долл., за счет прямых иностранных инвестиций – 1,022 млрд.долл. По данным Госкомстата республики, объем освоенных иностранных инвестиций в Узбекистане в 2007г. вырос на 12,9% по сравнению с 2006г. и составил 1,014 млрд.долл. Interfax, 28.10.2008г.

– Узбекистан и ОАЭ создали инвестиционную компанию «Узэмиратхолдинг» с уставным фондом 1,25 млрд.долл. Она будет осуществлять финансовую деятельность в республике и за рубежом, а также содействовать привлечению прямых иностранных инвестиций. 80% уставного фонда вновь созданной компании внесет арабский «Дубай Холдинг», а 20% Фонд реконструкции и развития Узбекистана.

«Узэмиратхолдинг» создана под патронажем президента Узбекистана Ислама Каримова и вице-президента, премьера ОАЭ шейха Мухаммеда бен Рашида Аль Мактума. Русский дом, 23.10.2008г.

– Узбекистан ввел в действие поправки к закону «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», утвержденные парламентом страны в авг. этого года. Поправки вступили в действие 27 сент. после опубликования в республиканских СМИ.

В частности, утверждена норма, согласно которой с 1 янв. 2009г. требования к минимальному размеру уставных капиталов закрытых акционерных обществ (ЗАО) уравниваются с требованиями к размеру уставных капиталов открытых акционер-

ных обществ (ОАО) — он должен составлять не менее 50 тыс. долл. в эквиваленте к национальной валюте. До настоящего времени минимальный уставный капитал для ЗАО был установлен в 200-кратном размере минимальной заработной платы на дату регистрации общества. При этом акции, размещавшиеся при учреждении ЗАО, должны были быть оплачены учредителями в срок не позднее одного года с даты госрегистрации. По его истечению неоплаченные учредителями ценные бумаги подлежат аннулированию.

Кроме того, уже с настоящего времени законодательно закреплена обязанность введения должности корпоративного советника в акционерных обществах. Кандидатура на должность корпоративного консультанта утверждается наблюдательным советом общества и подотчетна ему.

Согласно вступившим в силу нововведениям, ежегодно не позднее 1 дек. должен утверждаться бизнес-план общества на следующий год. В целях защиты прав акционеров, имеющих наименьшее количество голосов, и обеспечения их экономических интересов внесены дополнения, предусматривающие более строгую ответственность за формирование реестра и своевременное информирование акционеров.

Поправками усилена статья закона об обязательном опубликовании информации АО. В том числе, все типы акционерных обществ обязаны публиковать в СМИ информацию в случае публичного размещения ценных бумаг. При этом орган, уполномоченный распоряжаться государственным имуществом, публикует в СМИ сведения о реализации акций, принадлежащих государству, а ОАО обязано ежегодно публиковать список аффилированных лиц с указанием количества и типов принадлежащих им ценных бумаг. Закон «О внесении изменений и дополнений к закону Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» был разработан в соответствии с постановлением президента республики Ислама Каримова «О мерах по дальнейшему развитию рынка ценных бумаг», принятым в сент. 2006г.

В государственном центральном депозитарии ценных бумаг Узбекистана учтены ценные бумаги 1,9 тыс. АО с совокупным уставным капиталом в 4,28 млрд. сумов.

Официальный курс на 3 окт. — 1330 сума/ 1 долл. Interfax, 3.10.2008г.

— Узбекистан и Япония подписали межправительственное соглашение о либерализации, поощрении и защите инвестиций. «Документ подписали министр иностранных дел республики Владимир Норов и посол Японии в Узбекистане Цутому Хираока», — сообщили в пресс-службе внешнеполитического ведомства Узбекистана.

Стороны расценивают это соглашение как свидетельство о том, что двустороннее экономическое партнерство достигло нового уровня. «Япония придает подписанному с Узбекистаном документу особое значение», — сказал посол Цутому Хираока.

Глава МИД Узбекистана подчеркнул своевременность подписания соглашения в связи с растущим интересом деловых кругов двух стран к сотрудничеству.

«Документ направлен, прежде всего, на расширение деловых связей именно представителей частного сектора. Как известно, за последние несколько лет интерес японских и узбекских компа-

ний по наращиванию взаимовыгодного сотрудничества значительно возрос», — отметил он. Interfax, 16.8.2008г.

— Комиссия ООН по торговле и развитию (UNCTAD) окажет содействие в реализации реформ, проводимых в Узбекистане в сфере конкурентной политики и адвокатирувания конкуренции. Договоренность о разработке совместной рамочной программы была достигнута в ходе консультаций проходивших в июле этого года в г. Женева (Швейцария) с участием представителей Госкомдемонополизации и руководства UNCTAD. Программой предусмотрено оказание технического содействия в реализации нескольких целевых проектов, в т.ч. по доработке новой редакции закона о конкуренции. www.economy.gov.ru, 6.8.2008г.

— Редакцией журнала «Экономическое обозрение», Центром экономических исследований при поддержке министерства экономики Республики Узбекистана завершается подготовка первого выпуска каталога «Промышленная продукция Узбекистана», сообщается в пресс-релизе Центра экономических исследований. В каталоге содержится информация о широком спектре производимых и планируемых к производству, а также приобретаемых промышленными предприятиями страны продукции и услугах. Основной идеей издания такого каталога является содействие предприятиям различных отраслей в налаживании и развитии деловых связей, организации эффективной внутриотраслевой и межотраслевой кооперации, продвижении отечественной продукции на региональном и мировом рынке. www.economy.gov.ru, 1.8.2008г.

— По инициативе парламентариев Узбекистана в республике создается общественный фонд по поддержке негосударственного сектора. «Совместное постановление «О мерах поддержки негосударственных некоммерческих организаций, других институтов гражданского общества» принято кенгашами (президиумом) законодательной палаты и сената олий мажлиса (нижняя и верхняя палаты парламента) Узбекистана», — сообщили в пресс-службе сената республики в пятницу.

Как отмечается, принятым постановлением предусмотрено создание общественного Фонда по поддержке негосударственных некоммерческих организаций и других институтов гражданского общества, а также парламентской комиссии по управлению средствами фонда.

Фонд и парламентская комиссия создаются «в целях организации распределения средств, выделяемых из госбюджета на поддержку деятельности негосударственных некоммерческих организаций и других институтов гражданского общества, формирования и реализации программ материальной, финансовой поддержки ННО». «Установлено, что средства Фонда выделяются непосредственно ННО и другим институтам гражданского общества в виде субсидий, грантов, социального заказа на основе их заявок», — отметили в пресс-службе.

На Фонд возлагается задача «аккумулирования средств, получаемых из госбюджета, иных, не запрещенных законодательством, источников, организация их использования на реализацию программ, направленных на стимулирование развития и поддержки ННО и других институтов гражданского общества, их активного участия в решении актуальных социальных, экономических и гуманитарных проблем».

Фонд также призван оказывать «содействие в реализации программ и проектов, связанных с укреплением материально-технической базы ННО, оказанием им правовой, консультативной, организационной, технической и иной помощи, расширением их контактов с зарубежными партнерами».

Постановлением установлено, что парламентская комиссия выполняет функции Попечительского совета Фонда. В ее задачи входит организация эффективного распределения средств Фонда, обеспечение при этом открытости и гласности, осуществление мониторинга за целевым использованием выделенных средств.

В пресс-службе отметили, что палатам парламента предстоит совместным решением утвердить положение об Общественном Фонде и о парламентской комиссии.

В Узбекистане зарегистрировано более 5000 различных ННО, действующих в самых различных сферах жизни общества — экономике, культуре, гуманитарной и социальной сферах.

С 2005г. создана Национальная Ассоциация негосударственных некоммерческих организаций (НАННОРУз). Interfax, 4.7.2008г.

— Объем лизинговых операций в Узбекистане по итогам 2007г. увеличился на 57,7% до 169,7 млн.долл. в эквиваленте к национальной валюте, по данным Международной финансовой корпорации (МФК), осуществляющей реализацию проекта по развитию лизинга в Центральной Азии в рамках программы технического содействия МФК странам региона. По данным МФК, объем операций лизинговых компаний в Узбекистане по итогам прошлого года увеличился на 48,5% до 85,1 млн.долл., объем лизинговых операций совершенных банками, вырос в 1,7 раза до 80,2 млн.долл. Прочие лизингодатели, осуществляющие лизинговые операции на регулярной основе, передали в лизинг имущество стоимостью 4,4 млн.долл. (+12,8%). Совокупный портфель узбекских лизингодателей на 1 янв. 2008г. увеличился в на 48,3% до 365,8 млн.долл. В общей структуре основных средств переданных в лизинг в стоимостном выражении преобладает сельхозтехника — 38,9% (67,5% по итогам 2006г.), производственное оборудование — 17,6% (17,9%), автотранспорт — 17,1% (7,1%), недвижимость — 7,1% (6,3%). www.economy.gov.ru, 13.5.2008г.

— Емкость инвестиционного рынка Узбекистана составляет 3,5 млрд.долл. США в год. Об этом сообщал гендиректор агентства «Узинфоинвест» Бахтиер Ирматов на узбекско-корейском бизнес-форуме, проходящем в Ташкенте. Он отметил, что в республике добывается 6 млн.т. жидких углеводородов, из которых перерабатывается только 3%. Требуется инвестиций и горнодобывающая промышленность, в потенциале которой более 100 видов полезных ископаемых.

Химическая отрасль Узбекистана требует вложений 800 млн.долл. Более 120 млн.долл. составляет потребность в инвестициях для развития электротехнической промышленности, где предусматривается развитие производство современной видео и телетехники, компьютеров, электроники. 700 млн.долл. инвестиций необходимо текстильной отрасли Узбекистана, где перерабатывается почти 30% производимого в стране хлопковолокна и поставлена задача освоить 50%. Инвестиции предполагается направить в производство готовой одеж-

ды, смесовых и джинсовых тканей, увеличение выпуска продукции из шелка. www.economy.gov.ru, 13.5.2008г.

— В 2007г. в органы юстиции Узбекистана поступило более 600 обращений от иностранных инвесторов и предприятий с участием иностранных инвестиций с жалобами на нарушение их прав. «Более 400 из них подтвердились, и нарушенные права инвесторов были полностью восстановлены», — сообщил начальник отдела министерства юстиции республики Фазыл Фариков.

По его данным, в отношении 232 должностных лиц, нарушивших права иностранных инвесторов и предприятий с участием иностранных инвестиций и нанесших ущерб их интересам, были приняты меры дисциплинарного взыскания, а 16 чиновников были освобождены от занимаемой должности.

«Благодаря системе льгот и преференций в экономику привлекаются крупные иностранные инвестиции. Однако на практике встречаются случаи нарушения законодательства со стороны отдельных должностных лиц», — сказал собеседник агентства.

По его словам, в результате неправильного применения законов нередко допускаются факты лишнего взимания и удержания средств с предприятия, которые оно могло бы использовать на развитие производства.

В тоже время представитель минюста напомнил, что в настоящее время треть внешнеторгового оборота республики приходится на долю предприятий с участием иностранных инвестиций. Их доля в объеме экспорта в прошлом году составила 60%. В 2007г. общий объем инвестиций, вложенных в экономику Узбекистана, превысил 23%. С участием иностранных инвестиций было создано более 700 новых предприятий. Interfax, 17.3.2008г.

— Госкомитет по демополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства Узбекистана выставил на продажу на аукционных торгах 184 предприятия-банкрота, в т.ч. 44 совместных предприятия (СП), созданных при участии иностранных партнеров. Информация для потенциальных инвесторов размещена на сайте антимонопольного комитета. Около половины предлагаемых к продаже СП — предприятия легкой промышленности, в т.ч. текстильные.

Среди них хлопкопрядильные СП «Чиноз Тукимачи» (Ташкентская область) и «Ок-Сарой тукимачи» (Кашкадарьинская область), созданные при участии турецкой Bursel Textil Industry и японской Mitsubishi Corp. Предприятия общей стоимостью 130 млн.долл. были введены в 2002-03гг. Стартовая стоимость «Чиноз Тукимачи» составляет 29,5 млн.долл., «Ок-Сарой тукимачи» — 45,4 млн.долл.

Продаже также подлежат 5 предприятий по производству обуви, в т.ч. узбекско-итальянское СП «Даритал» (Хорезмская область) и узбекско-австрийское «Янги-Вега» (Ташкентская область).

На торги выставляются предприятия связи, фармацевтической, пищевой и химической промышленности.

Кроме того, в перечень предприятий, предлагаемых к продаже, включены СП-банкроты, оценка которых еще не завершена. Среди них узбекско-германско-швейцарское СП «Хобас-ТАПО» по производству центрифугированных неметалличес-

ких труб и узбекско-германское СП «Каолин» по производству обогащенного каолина.

СП «Хобас-ТАПО» было создано ГАО «Ташкентское авиационное производственное объединение им. В.П.Чкалова», швейцарской Hobas AG и германской Wemex Handel GmbH. В 2000г. СП ввело в строй в Ташкенте завод по производству неметаллических труб общей стоимостью 83 млн.долл.

СП «Каолин», созданное при участии германской RAV Bautzen и узбекского ОАО «Узбекуголь», в 1998г. ввело в строй фабрику по производству обогащенного каолина на базе Ангренского бурого угольного месторождения (Ташкентская область) стоимостью 40 млн.долл.

По оценкам независимых экспертов, в Узбекистане финансовые проблемы испытывают более 50% предприятий, созданных при участии иностранного капитала. Около четверти из них прекращают деятельность по причине банкротства.

Как сообщил источник в руководстве антимонопольного комитета, в 2007г. в Узбекистане на аукционных торгах было продано более 300 предприятий-банкротов. Однако он не смог уточнить количество проданных СП-банкротов.

В 2007г. турецкая Mimatasa Tekstil Sanayi ve ticaret A.S. заключила с Национальным банком внешнеэкономической деятельности (Нацбанком ВЭД) Узбекистана договор купли-продажи текстильного СП «Аим Текстиль» (Андижанская область) стоимостью 48 млн.долл.

Узбекско-швейцарское СП «Аим-текстиль» было введено в строй в сент. 2003г. В 2006г. СП было признано банкротом и передано за долги Нацбанку ВЭД как агенту по обслуживанию кредита, привлеченного для строительства фабрики под гарантию правительства.

В 2006г. Нацбанк ВЭД Узбекистана реализовал иностранным инвесторам активы двух текстильных предприятий, переданных банку в рамках кредиторских долгов.

В т.ч. индийская Spentex Industries купила у банка текстильное предприятие ООО «Ташкент Тойтепа текстиль» стоимостью 81 млн.долл., южнокорейская Daewoo International – текстильное предприятие ООО «Фергана текстиль» стоимостью 68 млн.долл. Interfax, 13.3.2008г.

– Объем освоенных иностранных инвестиций в Узбекистане в 2007г. увеличился по сравнению с показателем 2006г. на 43,5% – до 1,285 млрд.долл., говорится в сообщении управления по привлечению иностранных инвестиций и мониторинга инвестиционных предложений министерства внешнеэкономических связей, инвестиций и торговли республики, опубликованном в местных СМИ.

В т.ч. объем прямых иностранных инвестиций и негарантированных правительством кредитов достиг 1,013 млрд.долл., увеличившись по сравнению с показателем 2006г. на 58%. В сферу перерабатывающих отраслей в минувшем году было привлечено 57% всех иностранных инвестиций против 40% в 2006г.

На долю международных финансовых институтов приходится 9,4% общего объема финансирования, в т.ч. Азиатского банка развития – 4,3%, Исламского банка развития – 3%, Международного банка реконструкции и развития – 2,1%.

В прошлом году инвестиции в экономику Узбекистана поступали из 40 стран. В частности, доля инвесторов из стран СНГ в общем объеме поступ-

лений равнялась 36,3%, европейских инвесторов – 21,9%, государств Юго-Восточной Азии – 18,2%.

Узбекистан в 2008г. планирует освоить в рамках 79 инвестиционных проектов 1,435 млрд.долл. иностранных инвестиций. В соответствии с инвестиционной программой на 2007г. в республике планировалось освоить иностранные инвестиции в объеме 1,018 млрд.долл. в рамках реализации 77 инвестпроектов. Interfax, 28.2.2008г.

– Узбекистан в 2007г. увеличил объем реализации государственных активов иностранным инвесторам в 2,4 раза по сравнению с предыдущим годом – до 114,8 млн.долл., говорится в сообщении пресс-службы Госкомимущества (ГКИ) республики.

Всего в прошлом году иностранным инвесторам по решению государственной тендерной комиссии были реализованы пакеты акций 28 предприятий (в 2006г. – 22 предприятий) на 108,2 млн.долл. и 8,6 млрд. сумов. При этом инвестиционные обязательства по модернизации предприятий, взятые иностранными инвесторами, составили 136,3 млн.долл. и 12,9 млрд. сумов.

Наиболее крупными сделками в 2007г. стали покупка испанской Maxam S.A.U. 49% акций ОАО «Электрохимпром» за 22 млн.долл. с инвестиционными обязательствами в 53 млн.долл. и 40% акций ОАО «Аммофос» (оба – Ташкентская область) за 18 млн.долл.

Консорциум южнокорейских компаний, возглавляемый Shindong Enercom Inc, приобрел 47% акций оператора ж/д рефрижераторного парка республики ОАО «Доррефтранс» (Сырдарьинская область) за 17,5 млн.долл. с инвестиционными обязательствами в 6 млн.долл.

Российское ООО «Монолит» выкупило 85,2% госакций ОАО «Кокандский суперфосфатный завод» (Ферганская область), единственного производителя аммонизированного суперфосфата в республике, за 3,8 млн.долл., а российское ЗАО «Пересвет-Инвест» приобрело 75% акций ОАО «Самаркандский лифтостроительный завод» за 1,3 млн.долл.

Иностранному инвестору также было продано имущество трех санаториев, расположенных в курортной зоне Ташкентской области, общей стоимостью 500 тыс.долл.

По данным ГКИ, денежные поступления по всем объектам разгосударствления и приватизации в Узбекистане составили в 2007г. 111,1 млрд. сумов (рост за год на 58,1%), в т.ч. в республиканский бюджет направлены средства в 40 млрд. сумов (рост на 0,8%).

По установленному в стране порядку 40% средств, полученных от приватизации госсобственности, направляется в госбюджет, 30% передается местным администрациям для финансирования социальных программ и развития рыночной инфраструктуры, 25% целевым назначением направляется в Пенсионный фонд, 3% остается в распоряжении ГКИ для реализации мероприятий по приватизации и содержанию аппарата, 2% – в государственном комитете по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства.

Официальный курс на 20 фев. – 1295,52 сума/1 долл. Interfax, 20.2.2008г.

– Доля частного сектора в ВВП Узбекистана в 2007г. достигла 85%, сообщил президент республики Ислам Каримов.

«Здесь производится почти 80% промышленной продукции, весь объем продукции сельского хозяйства и розничного товарооборота», — сказал И.Каримов, доклад которого на заседании кабинет министров опубликован в местных СМИ.

По словам президента, в 2007г. была продолжена работа по дальнейшей либерализации экономики и стимулированию частного предпринимательства. «Много сделано по укреплению законодательства по защите прав частной собственности и частного предпринимательства, формированию рыночной инфраструктуры», — сказал он.

И.Каримов сообщил, что ведется мониторинг за тем, чтобы любые санкции к субъектам бизнеса применялись только по решению суда, упрощаются формы налоговой и статистической отчетности, унифицированы и снижены ставки налогообложения. В частности, ставка единого налогового платежа для малых предприятий сокращена с 13 до 10%.

Президент Узбекистана подчеркнул, что в республике сформировался устойчивый рыночный механизм, открывающий широкий доступ предпринимателей, прежде всего субъектов малого бизнеса, к основным, в т.ч. высоколиквидным материальным ресурсам.

И.Каримов отметил, что углубление рыночных реформ и либерализация экономики получили достойную оценку многих известных международных организаций. При этом он сообщил, что по оценке международного рейтингового агентства Фонда «Наследие», ежегодно публикующего индекс экономической свободы по 162 странам мира, значение индекса либерализации по Узбекистану за 2000–07г. улучшилось на 18% пунктов и составило 53%.

«В 2007г. коренным образом пересмотрены подходы к разгосударствлению и приватизации государственного имущества, приняты решения по кардинальному сокращению присутствия государства в капитале предприятий, проводится работа по либерализации нормативной базы, регулирующей оценку и последующую продажу государственного имущества в частную собственность», — подчеркнул И.Каримов.

В его докладе приведены данные, согласно которым общая сумма договоров на реализацию государственного имущества, заключенных с иностранными и узбекскими инвесторами с условием принятия ими инвестиционных и иных обязательств, выросла в 3–4 раза.

Глава государства подчеркнул, что в осуществлении приватизации государственных объектов главное для республики — «привлечь эффективных собственников, передать предприятия настоящим хозяевам, умелым менеджерам, способным реализовать меры по модернизации, техническому и технологическому перевооружению приватизированных предприятий, организации выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции».

Президент с сожалением констатировал, что новые собственники, выкупив за символическую плату государственное имущество, не всегда смогли должным образом распорядиться им и наладить эффективное производство.

По его данным, проверка деятельности свыше 7 тыс. ранее приватизированных предприятий показала, что 315 из них оказались бездействующими, еще 450 работают в половину своей мощности.

«В течение истекшего года пришлось принять решительные меры, в результате которых на 198 таких предприятий завершены процедуры банкротства, на 204 предприятиях процедуры банкротства продолжаются и на 34 находятся в стадии возбуждения», — сказал И.Каримов.

По его мнению, указанные меры дают свои положительные результаты. При этом он привел данные, что на 65 предприятиях, реализованных в ходе процедур банкротства новым собственникам, создано 67 новых производств, в которые инвесторы намереваются вложить значительные финансовые средства. «И эту практику необходимо продолжать и впредь. Мы должны добиться такого положения, чтобы на всех приватизированных предприятиях у руля стояли настоящие собственники, настоящие хозяева, болеющие за свое производство», — подчеркнул глава государства. Interfax, 11.2.2008г.

— В Узбекистане создана негосударственная организация по содействию предпринимательству. Министерство юстиции Узбекистана выдало свидетельство о регистрации новой негосударственной организации — «Центр поддержки предпринимательства и фермерства (ЦППФ)», — сообщили в пресс-службе минюста в среду.

«В Узбекистане сегодня действуют 200 тыс. фермерских хозяйств, ежегодно создается несколько тысяч малых предприятий. Все они нуждаются в компетентной правовой помощи. На это нацеливается новая общественная организация», — отметили в минюсте.

Основными целями центра, заявленными в уставе, являются: устранение барьеров на пути формирования и развития класса собственников; обеспечение гарантий свободы предпринимательской деятельности представителей малого бизнеса и фермерства; всесторонняя поддержка фермерского движения и дальнейшее укрепление позиции деловых людей в социально-экономической жизни страны.

«Руководящим органом центра является общественный совет, созданный из успешных и активных предпринимателей, имеющих большой опыт работы в бизнесе, знания правовой базы предпринимательства», — сообщили в минюсте. Как отмечается, новая негосударственная организация намерена создать специальные службы, которые будут рассматривать жалобы, обращения и предложения бизнесменов, привлекать для защиты их прав госструктуры, организовать дистанционное обучение предпринимателей и фермеров.

В настоящее время органами юстиции республики зарегистрировано 5 тыс. негосударственных некоммерческих организаций. 415 из них — это ассоциации, фонды, профсоюзы, партии, движения, федерации и центры. Interfax, 30.1.2008г.

— Арабская координационная группа инвестирует в Узбекистан 1 млрд.долл. Как сообщил источник в аппарате главы Узбекистана, распоряжением президента утвержден перечень 17 инвестиционных проектов, которые будут реализовываться за счет средств членов Арабской координационной группы (АКГ).

«Общая стоимость инвестиционных проектов составляет 1 млрд.долл., в т.ч. намечена реализация 12 конкретных инвестиционных предположений с привлечением кредитов на 499,6 млн.долл. и проработка привлечения 298,3 млн.долл. на осуще-

ствление пяти проектов. Предоставление ресурсов намечено на 2008-12гг.», — сообщил собеседник агентства.

В состав Арабской координационной группы входят Исламский банк развития (ИБР) и арабские фондовые рынки — Саудовский фонд развития, Фонд развития Абу Даби, Фонд международного развития ОПЕК, Кувейтский фонд развития арабской экономики.

Наибольший объем кредитных средств — 340 млн.долл. — планируется направить на реализацию пяти проектов в сфере ирригации и мелиорации.

В начале июля 2007г. в Ташкенте состоялось заседание «круглого стола» Арабской координационной группы, в ходе которого были определены дальнейшие направления сотрудничества группы с Узбекистаном и приоритетные проекты.

Объем финансирования проектов с участием арабских финансовых институтов составил 200 млн.долл. В частности, ИБР предоставил Узбекистану 114,6 млн.долл. на реализацию 9 проектов в социальной сфере. Кувейтский фонд развития арабской экономики — 61,4 млн.долл. для реализации трех проектов в сфере реконструкции ж/д инфраструктуры, а также фонд ОПЕК — 10 млн.долл. для реализации двух проектов в сфере ж/д транспорта. Interfax, 23.1.2008г.

— Узбекистан планирует освоить в 2008г. иностранные инвестиции в объеме 1,435 млрд.долл. по 79 инвестиционным проектам. Это предусмотрено инвестиционной программой на будущий год, утвержденной постановлением президента Узбекистана Ислама Каримова, сообщили в департаменте внешних экономических связей и иностранных инвестиций Кабинет министров республики. www.economy.gov.ru, 29.10.2007г.

— Президент страны Ислам Каримов утвердил инвестиционную программу Узбекистана на 2008г. Как сообщили «Росбалту» в агентстве по информационному обеспечению и содействию иностранным инвестициям («Узинфоинвест»), в будущем году правительство республики намерено освоить иностранных инвестиций в объеме 1,435 млрд.долл.

Согласно официальным статданным, в текущем году запланировано освоить не более 1,018 млрд.долл.

По информации «Узинфоинвеста», в следующем году из общей суммы иностранных вложений прямые иностранные инвестиции и кредиты по 42 проектам должны увеличиться до 1,022 млрд.долл. с 692,7 млн.долл. (41 проект), запланированных на 2007г. Гарантированные правительством займы составят в 37 проектах 413,4 млн.долл. по сравнению с ожидаемыми в 2007г. 325,6 млн.долл. (36 проектов).

Самые крупные инвестиции в следующем году ожидаются в проекте российского «Газпрома» по геологоразведке на плато Устюрт — в объеме 105 млн.долл. из общих 260 млн.долл. Другая российская компания Лукойл намерена инвестировать 100 млн.долл. в проект добычи в проект добычи углеводородов. Общая стоимость этого проекта составляет 995 млн.долл.

Кроме того, сотовый оператор «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) реинвестирует в развитие подконтрольной узбекской сотовой компании «МТС-Узбекистан» 98 млн.долл.

По официальным данным, общая сумма освоенных на сегодняшний день иностранных инвестиций и кредитов в экономику Узбекистана составляет 20 млрд.долл. 26.10.2007г.

— В Узбекистане начата приватизация 700 объектов, сообщает газета «Новости Узбекистана». В Госкомимущества начата работа по приватизации почти 700 государственных объектов. В их числе — АО «УзДЭУавто», ООО «СамАвто», Кунградский содовый завод.

На реализацию выставлены также акции компании «Узбектелеком», Государственно-акционерного коммерческого банка «Асака», ГАО «Ташкентское авиационное производственное объединение имени В.П.Чкалова» и ряд других объектов. Сделаны первые шаги по приватизации химических предприятий «Аммофос», «Самаркандский химический завод», «Навоиазот», «Ферганаазот», «Кокандский фосфатный завод», заводов «Фотон», «Алгоритм», «Оникс», а также моторного и агрегатного заводов.

На этом этапе приватизации важнейшее значение приобретает такой фактор, как выполнение инвесторами взятых на себя инвестиционных обязательств в установленные сроки. Они должны модернизировать предприятия, в которые вложили свои средства, технически и технологически переоснастить их, наладить производство конкурентоспособной, экспортноориентированной продукции. Если эти обязательства не будут выполнены в установленные сроки, то договоры купли-продажи аннулируются в установленном порядке.

По данным Госкомимущества, на сегодняшний день негосударственный сектор охватывает 80% промышленности, 88,4% строительной сферы, 96,6% связи, 99,9% с/х и почти 100% торговой отрасли. Доля частного сектора в валовом внутреннем продукте составляет 75%. Эта работа осуществляется в соответствии с постановлением президента «О мерах по дальнейшему углублению процессов приватизации и активному привлечению иностранных инвестиций в 2007-10гг.» и принятой новой программой по приватизации, состоящей из трех этапов. В ее рамках намечено приватизировать до 2011г. 1 432 предприятия и в 45 из них сохранить долю государства. ИА Regnum, 23.10.2007г.

— Узбекистан планирует в 2008г. в рамках 79 инвестиционных проектов освоить иностранные инвестиции в 1,435 млрд.долл., сообщил источник в правительственных кругах.

По его словам, такие цифры содержатся в инвестиционной программе на будущий год, утвержденной постановлением президента Узбекистана Ислама Каримова.

Из общей суммы средств за счет иностранных кредитов под гарантию правительства планируется освоить 413,4 млн.долл. по 37 проектам, за счет прямых иностранных инвестиций — 1,022 млрд.долл. по 42 проектам.

Наибольший объем иностранных инвестиций — в объеме 628,63 млн.долл. — намечается освоить в топливно-энергетическом секторе. Из них 562,8 млн.долл. планируется привлечь в 11 проектов в нефтегазовой отрасли за счет прямых инвестиций иностранных инвесторов.

Российская НК «Лукойл» продолжит реализацию проекта по освоению газовых месторождений Кандымской группы в Бухарской обл. и геолого-

разведочных работ на Устюрте. В 2008г. по этому проекту намечается освоить 100 млн.долл.

ОАО «Газпром» в будущем году инвестирует 105 млн.долл. в проведение геологоразведки в Устюртском регионе, а швейцарская Zegomax вложит 76 млн.долл. в разработку трудносваиваемых нефтегазовых месторождений и проведение геологоразведки на нефть и газ в Гиссарском регионе (юго-запад Узбекистана). Общий объем инвестиций по этим проектам составляет соответственно 260 млн.долл. и 400,5 млн.долл.

Российское ОАО «Стройтрансгаз» планирует вложить в 2008г. 50 млн.долл. в реализацию проекта строительства установки пропан-бутановой смеси для увеличения производства сжиженного газа на УДП «Мубарекский ГПЗ». Общий объем иностранных инвестиций по этому проекту прогнозируется в объеме 140,8 млн.долл.

Малайзийская Petronas планирует вложить 13 млн.долл. в реализацию проекта по разведке газоконденсатных месторождений Байсунского инвестиционного блока в Сурхандарьинской области. Общая стоимость этого проекта составляет 47,8 млн.долл.

Китайская CNODC намерена инвестировать 40,5 млн.долл. в проведении геологоразведки на пяти нефтегазоносных блоках. Общий объем инвестиционной программы CNODC по геологоразведке в Узбекистане составляет 208,5 млн.долл.

Консорциум инвесторов в составе НХК «Узбекнефтегаз», российской «Лукойл Оверсиз», малайзийской Petronas, корейской KNOC и китайской CNPC в 2008г. инвестирует в геологоразведку на узбекской части акватории Аральского моря 35,8 млн.долл. Проект стоимостью 99,8 млн.долл. реализуется на условиях СПП.

Корейская Kogaz приступит к комплексной разработке месторождения Сургиль на Устюрте с общими объемами инвестиций в 960 млн.долл. В 2008г. объем инвестиций ожидается в 40 млн.долл.

Предусмотрены также проекты в нефтегазовой сфере. Так, в соответствии с программой, в развитие текстильной промышленности Узбекистана планируется привлечь по 8 проектам 85,2 млн.долл.

В отрасли связи намечено освоить в 2008г. 160,8 млн.долл. по четырем проектам, из них 151 млн.долл. составят вложения операторов сотовой связи. В частности, компания «Уздунробита» (на 100% принадлежит российской МТС), планирует инвестировать в развитие сети 98 млн.долл., ООО «Юнител», принадлежащее «Вымпелкому», — 27 млн.долл.

В транспортном секторе в 2008г. планируется освоить иностранные инвестиции в 62,37 млн.долл. В т.ч. за счет средств японского банка JBIC в 32 млн.долл. будет осуществлено строительство горного участка железной дороги Ташгузар-Бойсун-Кумкурман, за счет кредита германского KfW в 30,37 млн.долл. — электрификация железной дороги Ташкент-Ангрен.

В социальную сферу будут направлены иностранные инвестиции в объеме 130 млн.долл. В т.ч. за счет средств международных финансовых институтов планируется реализовать проекты по оснащению необходимым оборудованием школ, больниц и реабилитационных центров.

В текущем году Узбекистан планирует освоить иностранные инвестиции в объеме 1,018

млрд.долл. по 77 инвестиционным проектам. Из них за счет иностранных кредитов под гарантию правительства — 325 млн.долл., за счет прямых иностранных инвестиций — 692,7 млн.долл.

Объем освоенных иностранных инвестиций в Узбекистане в янв.-июне 2007г. увеличился в 2,2 раза по сравнению с аналогичным периодом 2006г. — до 416,7 млн.долл. В т.ч. объем прямых вложений составил 308,9 млн.долл. (рост в 2,4 раза). В общем объеме капвложений удельный вес иностранных инвестиций увеличился до 19,8% против 19,6% по итогам янв.-июня 2005г. Interfax, 22.10.2007г.

## Украина

### Приватизация

Законом Украины «О госбюджете Украины на 2007г.» установлен план поступлений в бюджет государства от приватизации госимущества в 2007г. в объеме 10,587 млрд. грн.

Для выполнения поставленного плана был разработан и 6 дек. 2006г. передан в Верховную Раду Украины проект закона «О перечне объектов права государственной собственности, которые подлежат приватизации в 2007г.» (далее — Перечень). Полный Перечень включал в себя 600 объектов, среди которых значились государственные пакеты акций 12 облэнерго (ОАО «АК «Винницаоблэнерго» — 15% акций, ОАО «ЭК «Черновцыоблэнерго» — 10%, ОАО «Днепроэнерго» — 16,04%, ОАО «Донецкоблэнерго» — 5,06%, ОАО «Крымэнерго» — 10%, ОАО «Волиньоблэнерго» — 15%, ОАО «ЭК «Закарпатьеоблэнерго» — 15%, ОАО «Прикарпатьеоблэнерго» — 25,02%, ОАО «Львовоблэнерго» — 26,98%, ОАО «ЭК «Одессаоблэнерго» — 25,01%, ОАО «Полтаваоблэнерго» — 25% + 1 акция, ОАО «АК «Харьковоблэнерго» — 5%), Херсонский судостроительный завод «Паллада», Феодосийское ПО «Море», ОАО «Телевизионный завод «Славутич», телекоммуникационная компания «Укртелеком», ХК «Лугансктепловоз», Одесский припортовый завод, пакеты акций 10 сахарных заводов, холдинг «Укрбумпром», ряд издательств и других объектов государственной собственности.

Однако в янв. 2007г. по требованию президента Украины данный документ подвергся значительной переработке.

Верховная Рада Украины приняла 11 янв. 2007г. закон Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины», в котором не получил законодательного утверждения упомянутый выше список приватизируемых объектов. Вместо него был утвержден список объектов, которые не могут быть приватизированы. Не нашла отражения в законе Украины и норма, предполагавшая приватизацию в соответствии с принципами открытого аукциона.

Также в 2007г. был разработан и принят в первом чтении Верховной Радой Украины законопроект «О государственной программе приватизации на 2007-09гг.», внесенный кабинетом министров Украины.

Законопроектом предлагалось утвердить государственную программу приватизации на 2007-09гг., которая определила бы основные цели, приоритеты и условия приватизации государственного имущества, имущества, принадлежащего Автономной Республике Крым и коммунального имущества на 2007-09гг.

Основная цель программы — повышения эффективности функционирования государственного сектора экономики, создание конкурентной среды, а также обеспечение поступления средств от приватизации в госбюджет.

С целью эффективного применения способов приватизации законопроектом предусматривалась классификация объектов приватизации на шесть групп (группы А-Ж). К группе А относятся объекты, на которых работают до 100 человек, к группе В — более 100, при условии, что это предприятие не является монополистом или стратегическим объектом (последние выделены в отдельную группу Г). Группы Д, Е и Ж — это объекты незавершенного строительства, государственные доли (паи) в имуществе предприятий и объекты социальной сферы соответственно.

Согласно данному законопроекту, средства, полученные от приватизации государственного имущества, и другие поступления, связанные с приватизацией предприятий, должны были бы зачисляться в полном объеме в госбюджет. Часть средств, которые поступили от приватизации имущества, которое находится в коммунальной собственности, перечисляться на счета государственных органов приватизации соответствующего местного бюджета в порядке, установленном кабинетом министров Украины. Эти средства должны направляться на финансирование расходов, связанных с реализацией коммунального имущества.

Согласно законопроекту, Фонд государственного имущества Украины должен систематически обнародовать в средствах массовой информации и в интернете перечни предприятий, государственные пакеты акций которых будут предлагаться для продажи в тек.г. Однако данный законопроект не был принят.

Значительное влияние на ход приватизации в 2007г. оказывала нестабильная политическая обстановка в Украине (досрочные выборы Верховной Рады и назначение нового правительства Украины).

Согласно промежуточным данным Фонда государственного имущества Украины (далее — ФГИУ) за янв.-нояб. 2007г. в общий фонд госбюджета перечислено только 2360,78 млн. грн., в специальный фонд — 242 тыс. грн. при установленном плане приватизации 10,587 млрд. грн.

За янв.-нояб. 2007г. в Украине осуществлялся процесс приватизации 445 объектов государственной собственности. В основном, это были объекты группы А — 338 (76%), объекты группы Д — 48 (10,8%), объекты группы Ж — 43 (9,7%), объектов группы Е — 10 (2,2%) и объектов группы В — 6 (1,3%).

Основными способами приватизации объектов были: выкуп — 206 объектов и продажа на аукционах — 204 объекта, что составляет соответственно 46,3% и 45,8% от общего количества объектов, которые были приватизированы.

В течение отчетного периода органы приватизации изменили форму собственности 4165 объектов коммунальной собственности, из которых 4100 (98,4%) объектов группы А, 40 объектов группы Д, 18 объектов группы Ж и 7 объектов группы Е.

К большинству объектов коммунальной собственности был применен способ выкупа — 3147 (75,6%) объектов. Через аренду выкуплено 505

(12,1%) объектов, на аукционах продано 367 (8,8%) объектов.

Фондом с 1.01.2007 по 1.12.2007 объявлено 58 конкурсов на продажу пакетов акций ОАО общей начальной стоимостью 3,168 млрд.грн.

По результатам проведенных конкурсов заключено 22 договора купли-продажи пакетов акций ОАО на 1,626 млрд. грн. Условиями договоров предусмотрено внесение инвестиций 372,655 млн.грн.

Среди успешно проданных с начала года были пакеты акций таких предприятий: ОАО «Завод полупроводников» при начальной цене 47,7 млн. грн. цена продажи составила 204,96 млн.грн. (превышение в 4,3 раза); ОАО «Сумское АТП-15928» при начальной цене 684 тыс. грн. пакет акций продан по цене 3,711 млн. грн. (превышение в 5,4 раза); ОАО «Киевское специальное проектно-конструкторское бюро «Менас» при начальной цене 1,69 млн. грн. цена продажи составила 5,11 млн. грн. (превышение в 3 раза); ОАО «Агробудсервис» при начальной цене 776,22 тыс. грн. цена продажи составила 3,110 млн. грн. (превышение в 4 раза); НАСК «Оранта» при начальной цене 80,00 млн. грн. пакет акций продан по цене 500,75 млн. грн. (превышение в 6 раз); ОАО «Ривенский радиотехнический завод» при начальной цене 16,541 млн. грн. пакет акций продан по цене 25,563 млн. грн.; ОАО «Научно-производственное объединение «Етал» при начальной цене 56,00 млн. грн. пакет акций продан по цене 58,8 млн. грн.

Больше всего средств поступило от продажи объектов государственной собственности региональными отделениями Фонда по Киеву — 45,48 млн. грн., по областям: Ровенской — 33,02 млн. грн., Запорожской, — 29,06 млн. грн., Львовской, — 24,53 млн. грн., Днепропетровской, — 21,55 млн. грн., Одесской, — 17,84 млн. грн., Луганской, — 16,92 млн. грн., Харьковской, — 15,97 млн. грн., Черкасской, — 14,21 млн. грн., Ивано-Франковской — 12,2 млн. грн., Киевской — 10,63 млн. грн., Винницкой, — 7,86 млн. грн., Донецкой, — 6,74 млн. грн., Житомирской, — 5,52 млн. грн., Хмельницкой, — 4,56 млн. грн.

По данным ФГИУ доходы от приватизации государственной собственности в Украине в 2007г. выросли по сравнению с 2006г. в 4,4 раза до 2,446 млрд. грн., что, составило лишь 23% годового плана приватизации (план доходов от продажи государственной собственности, установленный госбюджетом на 2007г., составлял 10,587 млрд. грн.).

В 2007г. было получено 501 млн. грн. от аренды государственного имущества (326 млн. грн. в 2006г.) и 263 млн. грн. дивидендов от принадлежащих государству пакетов акций (478 млн. грн. в 2006г.).

Невыполнение плана по поступлениям в бюджет от приватизации руководство ФГИУ объясняет политическим кризисом, который не дал возможность продать такие крупные предприятия, как Одесский припортовый завод, «Укртелеком» и пакеты акций 6 облэнерго.

Недостатком действующей в Украине системы приватизации является уязвимость иностранных инвесторов, их слабая законодательная защищенность. В частности в 2007г. происходил пересмотр принятых ФГИУ решений в украинских судебных инстанциях, что непосредственно коснулось инвесторов в т.ч. и российских инвесторов.

Украинская сторона в течение нескольких лет оспаривала правомерность передачи 18,296% акции «Укртатнафты» двум компаниям – Seagroup International (США) и Amruz Trading AG (Швейцария) дружественным ОАО «Татнефть» (Татарстан, РФ). В мае 2007г. «Укрнефтегаз» без согласования с российским соучредителем списал в пользу НАК «Нафтогаз Украины» принадлежавшие дружественным «Татнефти» структурам 18,3% акций «Укртатнафты», что дало право украинской стороне получить контрольный пакет акций предприятия и осуществить дальнейшую смену руководства завода.

«Татнефть» направила в суд иск с требованием признать списание 18,3% акций «Укртатнафты» незаконным. Однако, до настоящего времени по данному факту не вынесено окончательного судебного решения.

В случае «Лугансктепловоза» украинские суды признали недействительной продажу в 2007г. 76% акций предприятия, входящему в российский «Трансмашхолдинг» ЗАО «УК «Брянский машиностроительный завод» из-за искусственного ограничения, по их мнению, конкуренции и обязали покупателя вернуть ФГИУ указанный пакет.

В 2007г. в зависимости от внутривнутриполитического положения в Украине неоднократно изменялись перечни объектов права государственной собственности, которые подлежали приватизации, что создавало существенные трудности российским инвесторам в планировании ситуации.

## Собственность

Законом «О госбюджете Украины на 2006г.» доходы от приватизации были определены в 2,122 млрд. грн. (420 млн.долл.). Фактически же Фонд госимущества Украины (ФГИУ) перечислил в госбюджет 552,4 млн. грн. (76,4 млн.долл.), полученных от продажи государственного имущества. От установленного задания это составляет 26%.

Эта сумма включает средства, перечисленные на 28 дек. в бюджет центральным аппаратом и региональными отделениями ФГИУ, без учета перечислений региональных отделений за декабрь. От аренды государственного имущества в бюджет страны поступило 326,5 млн. грн., что составило 116,6% годового плана

Поступления от дивидендов, начисленных на акции, находящиеся в государственной собственности, составили 477,885 млн. грн., или 110,07% от планового задания минфина Украины.

19 дек. согласно договоренности с ФГИУ, «Миттал Стил Кривой Рог» перечислил в госбюджет 400,238 млн. грн. как государственную часть прибыли в 2006г., когда государство владело 93,02% акций «Миттал Стил – Кривой Рог» (тогда «Криворожсталь»).

Согласно закону о бюджете на 2006г. поступления от доходов госпредприятий и от дивидендов, начисленных на госпакеты акций, установлены в 3,56 млрд. грн. В 2005г. ФГИУ перечислил в бюджет 20,686 млрд. грн., полученных от продажи госимущества (что составило 241% к установленному заданию, «выручила» продажа «Криворожстали»), 271,09 млн. грн. средств, полученных от аренды государственного имущества (соответственно 172%), и 1,795 млрд. грн. составили поступления от дивидендов, начисленных на акции, находящиеся в госсобственности (337%).

Невыполнение плана поступлений от продажи государственного имущества ФГИУ объясняет тем, что в 2006г. на продажу не выставлялись крупные объекты (в 2006г. из 575 объектов, запланированных к продаже, было продано только 145 и не было проведено ни одного значительного конкурса). Первоначально в список попали те объекты, к которым проявлялся большой интерес со стороны потенциальных инвесторов, как украинских, так и иностранных. Но некоторые из этих предприятий были задействованы в процессе судебных разбирательств, и решениями судов их приватизация затормозилась. По некоторым решениями специальной контрольной комиссии Верховной рады Украины по приватизации останавливались конкурсы.

Решением кабинета министров Украины от 2 авг. 2006г. был снят с продажи Криворожский горно-обогатительный комбинат окисленных руд (Кгокор, Кировоградская обл.). По предложению российского «Металлоинвеста» и Запорожской «Смарт-групп» решено создать на его базе совместное предприятие.

Конкурсы по продаже акций ХК «Лугансктепловоз» и «Комсомольскому рудоуправлению» были объявлены во II пол. 2006г., но затем конкурс по ХК «Лугансктепловоз» был приостановлен из-за судебных запретов, а по ОАО «Комсомольское рудоуправление» (Донецкая обл.) отменен ФГИУ.

Весьма доходным мог оказаться Никопольский ферросплавный завод (Днепропетровская обл.), однако, продать этот объект, отягощенный судебными разбирательствами, а также находящийся под парламентским запретом на приватизацию, было невозможно. Верховная рада Украины только 19 дек. 2006г. разрешила приватизацию Никопольского завода ферросплавов.

Приватизация оставшихся объектов была мало привлекательна. Имели место случаи, когда объекты неоднократно выставлялись на продажу, однако, интерес к ним так и не был проявлен.

Правительство Украины решило помочь ФГИУ, увеличив перечень объектов для приватизации в 2006г. на 33 предприятия. Но это не помогло. Годовой план поступлений от ФГИУ в госбюджет не корректировался.

Чтобы подобная ситуация не повторилась и для гарантии реализации плана приватизации на 2007г. было решено утвердить перечень объектов для приватизации как закон. По мнению руководства ФГИУ законодательное утверждение перечня объектов послужит защитой от решений судов об отмене или приостановке продаж, от решений об отмене продаж постановлениями кабинета министров Украины.

В 2006г. приняты новые законодательные акты, регулирующие отношения в этой сфере, внесены изменения в ряд действующих. Однако закон о ФГИУ не был принят. Подготовленный проект закона был в очередной раз ветирован президентом Украины. 21 сент. 2006г. Верховной радой Украины принят закон Украины «Управление объектами государственной собственности».

Согласно закону Украины от 19.12.2006г. №489-V «О госбюджете Украины на 2007г.» (статьи 82-84) внесены изменения в земельный кодекс Украины (ЗКУ) и в закон Украины «О приватизации государственного имущества», согласно которым государственные органы приватизации получили право распоряжаться земельными участками, на кото-

рых находятся предназначенные для приватизации объекты.

Согласно закону Украины покупатели объектов, которые приватизируются, покупают и находящиеся под объектами земельные участки на аукционах.

Ранее участок под объектом оформлялся в пользование собственником предприятия, и на капитализацию при приватизации стоимость земли не влияла. Теперь цена участков будет включаться в стартовую цену предприятий. Новшество будет распространяться исключительно на предприятия, которые только пойдут на приватизацию. Оно не коснется уже приватизированных объектов.

Если участки согласно законодательству не могут продаваться, то они сдаются покупателю в долгосрочную аренду с правом выкупа в случае снятия запрета на продажу. Продажу иностранным государствам и иностранным юридическим лицам земельных участков, находящихся в государственной собственности, на которых расположены подлежащие приватизации объекты, будут осуществлять органы приватизации по поручению Кабинета министров Украины и по согласованию с Верховной радой Украины.

Руководство ФГИУ рассчитывало, что приватизация объектов вместе с землей позволит привлечь дополнительные средства в бюджет и учесть реальную цену тех объектов, где наибольшую долю стоимости составляет цена земельного участка.

Законом «О госбюджете Украины на 2007г.», установлен план поступлений в бюджет от приватизации госимущества в 2007г. в 10,587 млрд. грн.

Верховная рада Украины 6 дек. 2006г. приняла в целом проект закона «О перечне объектов права государственной собственности, которые подлежат приватизации в 2007г.». Полный Перечень включал в себя 600 объектов, среди которых значились государственные пакеты акций 12 облэнерго, Херсонский судостроительный завод «Паллада», Феодосийское ПО «Море», ОАО «Телевизионный завод «Славутич», телекоммуникационная компания «Укртелеком», ХК «Лугансктепловоз», Одесский припортовый завод (производство аммиака и карбамида), пакеты акций 10 сахарных заводов, холдинг «Укрбумпром», ряд издательств и других объектов государственной собственности.

Указанный перечень в дек. 2006г. был передан на рассмотрение президенту Украины. Из числа включенных в перечень 100 объектов находятся в стадии банкротства. В соответствии с принятым 21 сент. 2006г. Верховной радой законом Украины «Управление объектами государственной собственности» все предприятия, находящиеся в стадии банкротства, подлежат приватизации.

Однако 28 дек. 2006г. В. Ющенко наложил вето на законопроект о перечне объектов госсобственности, принятый Верховной радой, а в янв. 2007г. он подвергся переработке. В результате не получил законодательного утверждения упомянутый выше список приватизируемых объектов, ранее утвержденный Верховной радой. Вместо него утвержден список объектов, не подлежащих приватизации. Не нашла отражения в законе Украины и норма, предполагавшая приватизацию в соответствии с принципами открытого аукциона.

В новой редакции закон Украины называется «О внесении изменений в некоторые законы Украины», который Верховная рада приняла 11 янв.

2007г., а президент Украины в этот же день подписал его.

Председатель ФГИУ В.Семенюк, оценивая итоги процесса приватизации государственной собственности, заявила, что в Украине продавать уже нечего. У государства от бывшей госсобственности осталась всего пятая часть имущества.

Однако от 8 дек. 2006г. кабинет министров Украины сократил список предприятий, имеющих стратегическое значение для экономики и обороны страны. Своим постановлением правительство из этого списка исключило: «Объединение Азот», ряд предприятий минобороны Украины (732 военный завод (г. Винница), Львовский бронетанковый завод, Харьковский бронетанковый ремонтный завод, Центральный ремонтный завод средств связи (Киев), а также госпредприятие «Укркосмос» и Научный центр точного машиностроения (оба – Киев), которые подчинены Национальному космическому агентству. В результате принятого решения эти предприятия могут стать объектами приватизации уже в 2007г.

## Иноинвестиции

По данным Госкомстата Украины, за минувший год иностранные инвесторы вложили в экономику Украины 8711 млн.долл. прямых инвестиций (ПИИ), но одновременно изъяли 1178 млн.долл.

В целом прирост совокупного объема иностранного капитала в экономику страны, с учетом его переоценки, потерь, курсовой разницы и тому подобное, за 2007г. составил 7882 млн.долл., что на 67,1% больше прироста за соответствующий период предыдущего года.

За 2007г. значительно возрос капитал нерезидентов из Кипра – на 2754,3 млн.долл., Нидерландов – на 977,4 млн.долл., Швеции – на 869,3 млн., Российской Федерации – на 460,1 млн., Австрии – на 441,4 млн., Великобритании – на 405,4 млн., Германии – на 339,8 млн. Продолжают наращивать свой капитал инвесторы из Польши (прирост капитала составил 275,9 млн.), Британских Виргинских островов – 239,5 млн., Франции – 215,9 млн.

Значительный прирост иностранного капитала в отчетном периоде наблюдался на предприятиях, которые осуществляют финансовую деятельность – на 2277,8 млн.долл., операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям – на 782 млн., строительство – на 779,4 млн., а также на предприятиях промышленности – на 2026,9 млн., в т.ч. добывающей – на 627,9 млн. и перерабатывающей – на 1393,5 млн.

Среди отраслей перерабатывающей промышленности более всего возросли объемы ПИИ в производство другой неметаллической минеральной продукции (на 370,6 млн.долл.), пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (на 292 млн.), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (на 245,1 млн.), в химическую и нефтехимическую промышленность (на 181,9 млн.). На предприятиях торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий, предметов личного потребления капитал вырос на 430,7 млн., транспорта и связи – на 296,6 млн., сельского хозяйства, охотничьего и лесного хозяйства – на 152,8 млн.

Общий объем ПИИ в Украину на 1 янв. 2008г. достиг 29 489 млн.долл., это на 36,5% больше, чем на начало 2007г. При этом за минувший год объем инвестиций из расчета на одного человека составил 636,5 долл.

Инвестиции поступили из 123 стран, при этом на 10 из них пришлось 83% их общего объема. В десятку наиболее крупных стран-инвесторов входят: Кипр — 5941,8 млн.долл., Германия — 5917,9 млн., Нидерланды — 2511,2 млн., Австрия — 275,2 млн., Великобритания — 1968,8 млн., Российская Федерация — 1462,2 млн., Соединенные Штаты Америки — 1436,8 млн., Франция — 1046,2 млн., Британские Виргинские острова — 1045,7 млн. и Швейцария — 1006,6 млн.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточены на предприятиях промышленности — 8138 млн.долл. (27,6% общего объема ПИИ в Украину), в т.ч. обрабатывающей — 6941 млн. и добывающей — 1059,5 млн.

Среди отраслей перерабатывающей промышленности внесены в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий — 1685,6 млн.долл., в производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий — 1564 млн., машиностроение — 1049,6 млн., химическую и нефтехимическую промышленность — 838,8 млн.

В финансовых учреждениях аккумулировано 4793,9 млн. (16,3% ПИИ), на предприятиях торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления — 3056,4 млн. (10,4%), в организациях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям — 2550,6 млн. (8,6%).

О наличии прямых иностранных инвестиций отчитывалось 15,4 тыс. предприятий Украины.

Изменилась структура инвестирования: если в 2006г. зарубежные компании вкладывали средства преимущественно в сельхозпереработку, нефтепереработку, пищевую промышленность, гостиничный бизнес и строительство, то в 2007г. — в финансовую деятельность, торговлю, операции с недвижимостью, и лишь на 4 месте по объемам инвестирования идут отрасли промышленности — металлургия, пищевая промышленность и машиностроение, нефтехимия, строительство, а также инфраструктура — транспорт и связь.

Как и раньше, главными препятствиями для вложения денег в Украину иностранцы называют высокий уровень коррупции, косвенное субсидирование, а также слабую законодательную защищенность прав собственности. В бизнес-кругах считают, что одним из шагов для обеспечения инвестиционной привлекательности Украины является проведение судебной реформы. Проведение судебной реформы, возможно, станет той отправной точкой, которая нормализует законодательство и откроет доступ для иностранных инвестиций в Украину.

Все еще недостаточен контроль со стороны государства за соблюдением прав акционеров, существуют значительные пробелы в законодательстве об акционерных обществах. Поэтому многие инвесторы не уверены, что их право собственности и инвестиции в Украине защищены законодательно.

Настороженность вызывают у иностранных инвесторов предложения премьер-министра Ю. Ти-

мошенко относительно внесения изменений в закон «О приватизации государственного имущества». Вариант документа, разработанный правительством вводит норму, которая дает возможность одностороннего разрыва договора о приватизации предприятия по инициативе Фонда имущества (ФГИУ) и кабинета министров Украины. В случае расторжения договора по инициативе ФГИУ, инвестору не возвращаются средства, которые он вложил в этот объект после покупки.

По сообщению государственного комитета статистики, инвестиции из Украины в экономику других стран мира в 2007г. составили рекордно высокий показатель 6007 млн.долл., тогда как за все предыдущие годы их накопленный объем был равен 243,3 млн.долл.

Согласно его данным, основной прирост произошел за счет украинских инвестиций на Кипре: их объем в этой стране за минувший год увеличился с 10,3 млн.долл. до 5826 млн., при этом 5325 млн. по виду экономической деятельности «операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям», а еще 48,3 млн. составили инвестиции в финансовую деятельность.

Госкомстат отмечает, что свыше 90% инвестировано в виде ценных бумаг.

В целом объем прямых инвестиций из Украины в экономику других стран мира на 1 янв. 2008г. составил 6196 млн.долл., увеличившись за год в 25,5 раза, или на 5953 млн., тогда как в 2006г. их прирост составил всего 23,8 млн.долл.

Сумма кредитов и займов, предоставленных украинскими резидентами предприятиям прямого инвестирования, в 2007г. не изменилась, оставшись на уровне 123,4 млн.долл., а общий объем прямых инвестиций в экономику других стран мира, включая заемный капитал, достиг 6320 млн.долл.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— В III кв. этого года объем прямых иноинвестиций на Украине уменьшился в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом 2007г. Об этом пишет 28 нояб. украинская газета «Дело».

В лидерах по вливанию в экономику Украины по итогам третьего квартала стал Кипр, который потеснил Германию. При этом кипрские предприятия вложили в украинскую экономику в 4 раза меньше, чем в III кв. пред.г., — 228 млн.долл. Как поясняет изданию вице-президент инвестиционно-банковского департамента компании «Сократ» Олег Бабур, в условиях кризиса ряд зарегистрированных на Кипре украинских и российских компаний, которые ранее инвестировали в страну, сейчас, наоборот, будут использовать офшорную зону с целью экономии. Бывший лидер Германии заняла по итогам II кв. 6 место, с размером инвестиций в 69,7 млн.долл. По общему объему инвестиций немцы еще занимают вторую строчку.

Россия, Польша и Венгрия в III кв. активно вводили свои капиталы из украинской экономики. Зампредседателя Ассоциации польских предпринимателей на Украине Мариан Пшездецкий констатирует, что в первую очередь из страны уходят компании строительного сектора. «Это фирмы, которые арендуют или снабжают строительные компании техникой, — поясняет он. — Но им 2-3 месяца никто не платит». Усугубляют ситуацию и

заявления украинских властей о сворачивании финансирования многих инфраструктурных проектов, отмечает газета. ИА Regnum, 28.11.2008г.

— Чистый прирост прямых иностранных инвестиций на Украину в янв.-сент. 2008г. составил 8,079 млрд.долл., что на 54,2% больше, чем за аналогичный период 2007г., сообщил государственный комитет статистики в понедельник.

С учетом данных за первые два квартала этого года, в третьем этот показатель составил 1,17 млрд.долл. по сравнению с 3,553 млрд.долл. во II кв. и 3,365 млрд.долл. — в первом.

Последний раз более низкий объем прироста инвестиций за три месяца был в I кв. 2007г. — 0,847 млрд.долл., тогда как II кв. пред.г. он вырос до 1,706 млрд.долл., третьем и четвертом — соответственно до 2,686 млрд.долл. и 2,643 млрд.долл.

Согласно данным Госкомстата, в янв.-сент. 2008г. иностранные инвесторы вложили в экономику Украины 8,524 млрд.долл. прямых инвестиций, но одновременно изъяли 0,659 млрд.долл.

Общий объем инвестиций на Украину по состоянию на 1 окт. достиг 37,622 млрд.долл., это на 27,3% больше, чем на начало 2008г. Interfax, 17.11.2008г.

— Самый богатый человек Украины, миллиардер Ринат Ахметов, говорит, что намерения правительства проводить национализацию частных компаний вредят инвестиционному климату страны и возобновлению кредитования частного сектора, сообщает британская Financial Times.

«Когда у нас высшие чиновники говорят о национализации, это вредит инвестиционному климату», — цитирует газета интервью с Ахметовым. «Как можно ожидать от банков и внешних кредиторов возобновления кредитования, если такая неопределенность в отношении частных предприятий?» — добавил он.

Правительство Украины ранее говорило о возможности национализации компаний, которые допустят увольнение персонала в связи с глобальным финансовым кризисом.

Ахметов контролирует одну из крупнейших украинских горнометаллургических компаний Метинвест, в которую входят 20 металлургических заводов, ГОКов и других предприятий.

Однако именно металлургический комплекс, экспортирующий более 70% продукции, стал первой украинской жертвой глобального кризиса из-за резкого падения спроса и снижения цен.

По данным производителей, на конец окт. на Украине были полностью остановлены 18 доменных печей из 43, в т.ч. 3 на капитальный ремонт, а также 40 сталеплавильных агрегатов из 63, в т.ч. 10 конвертеров и 30 мартеновских печей, в т.ч. 6 — на ремонт. Остановлены 9 прокатных станов из 64.

С начала окт. среднесуточное производство готового проката составило 55.100 т. по сравнению с 74.000 т. в сент. и 109.300 т. в I пол. 2008г. Производство проката в авг. снизилось на 17,6%, в сент. — на 17%, а в окт. ожидается падение еще на 25%.

Кризис в мировой металлургической отрасли уже заставил правительство Украины дважды за последние два месяца снижать прогнозы производства стали в тек.г. до 42,8 млн.т. с 43,7 млн. и 46 млн. Украина, входящая в десятку крупнейших мировых производителей стали, выплавляла 42,8 млн.т. в 2007г. Reuters, 4.11.2008г.

— Глава Фонда госимущества Украины (ФГИ) Валентина Семенюк-Самсоненко призывает не продавать государственные стратегические объекты в условиях кризиса на фондовом рынке Украины.

«В условиях, когда у нас такое падение на фондовом рынке, нам нельзя сейчас продавать стратегические объекты. Даже если мы все объекты, которые есть у нас, продадим, они не перекроют те финансовые затраты (бюджета), которые планируются», — сказала она на брифинге в среду в Киеве.

В целом с начала 2008г. падение индекса крупнейшей украинской фондовой биржи ПФТС составило 80,55%, в т.ч. с начала окт. — на 39,21%. Interfax, 29.10.2008г.

— Кабинет министров Украины передал министерству промышленной политики полномочия по управлению корпоративными правами государства в ряде хозяйственных обществ, в т.ч. 99,57% в ОАО «Одесский припортовый завод» (ОПЗ, Одесская область), 75,22% в ОАО «Турбоатом» (Харьков), а также 50%+1 акция в ОАО «Азовмаш» (Донецкая обл.). Такое решение закреплено в распоряжении правительства от 17 окт., размещенном на сайте кабинета министров.

В управление минпромполитики переданы корпоративные права в ОАО «Феодосийская судостроительная компания «Море» (Крым, госдоля — 100%), а также ОАО «Меридиан» им. С.П. Королева (50%+1 акция), «НИИ электромеханических приборов» (50%+1 акция), Киевский завод реле и автоматики (58,94%), Киевский мотоциклетный завод (100%), «Научно-производственный комплекс Киевский завод автоматики им. Петровского» (93,07%) и 100% ОАО «Завод «Маяк» (все — Киев).

Кабинет министров распоряжениями перевел под свое управление госпакеты вышеперечисленных ОАО, тогда как ранее ими управлял Фонд госимущества. Interfax, 20.10.2008г.

— Фонд госимущества Украины в янв.-сент. 2008г. получил от приватизации чуть более 4% годового плана, сообщает в понедельник украинское агентство Униан со ссылкой на пресс-службу ФГИ. «Фонд государственного имущества Украины, по оперативным данным, получил от приватизации в янв.-сент. тек.г. 375 млн. 710 тысяч гривен (75,12 млн.долл.), что составляет 4,2% годового плана», говорится в сообщении.

В госбюджете Украины на 2008г. поступления от приватизации предусмотрены в 8,923 млрд. гривен (1,8 млрд.долл.).

По данным Фонда, поступления от аренды по итогам янв.-сент. составили 499,9 млн. гривен (почти 100 млн.долл.), что составляет 129% годового плана, за этот же период перечислено 253,9 млн. гривен (более 50 млн.долл.) дивидендов — 128,5% плана.

В 2008г. правительство Украины планировало продать ряд стратегических предприятий, в т.ч. «Укртелеком» (монополист связи), Одесский припортовый завод, являющийся ведущим предприятием по производству аммиака, харьковский «Турбоатом», который является лидером по производству тихоходных турбин, однако из-за постоянного конфликта с главой ФГИ Валентиной Семенюк-Самсоненко, которая блокирует приватизацию, этого сделать не удалось. Кроме этого, президент Украины Виктор Ющенко своими указами приос-

тановил приватизацию ряда предприятий, в т.ч. Одесского припортового завода и «Турбоатома». РИА «Новости», 6.10.2008г.

— Объем чистого роста прямых иностранных инвестиций за восемь месяцев 2008г. составил 8,1 млрд.долл. США, превысив на 21,4% показатели за соответствующий период 2007г. Об этом 27 сент. сообщили в пресс-службе Национального банка Украины (НБУ).

По данным НБУ, наиболее привлекательным для иностранных инвесторов в 2008г. стал финансовый и банковский сектор. «Объемы прямых иностранных инвестиций эти сектора за первые восемь месяцев поточного года выросли по сравнению с соответствующим периодом 2007г. в 1,7 раза, а их доля составила 47,3% от общего объема вложенных средств», — уточнили в Национальном банке Украины. ИА Regnum, 27.9.2008г.

— Премьер-министр Украины Юлия Тимошенко призывает президента разблокировать приватизационные процессы в стране. «Сегодня не правительство считает, что проведение честной прозрачной приватизации дополнительно усилит экономическую и финансовую стабильность страны», — отметила она в интервью ведущим зарубежным агентствам в пятницу, сообщает пресс-служба правительства.

Ю.Тимошенко пообещала, что приложит все усилия, чтобы сразу после восстановления демократической коалиции в стране началась открытая, прозрачная приватизация. «Я убеждена, что пришло время президенту снять табу, снять блок со всех приватизационных процессов», — подчеркнула она. Ю.Тимошенко напомнила позицию правительства о необходимости разгосударствления объектов, которые остались в государственной собственности, за исключением стратегической собственности, газотранспортной системы, «Укрзалізниця», атомной электроэнергетики. Interfax, 26.9.2008г.

— Объемы прямых иностранных инвестиций из стран Европейского Союза в украинскую экономику на 1 июля 2008г. увеличились до 30 млрд.долл. Об этом заявила премьер-министр Украины Ю. Тимошенко на заседании правительства, передает ИА «АПК-Информ» со ссылкой на сообщение пресс-службы КМУ. «Такой объем иностранных инвестиций из стран ЕС говорит о том, что интеграция экономическая идет полным ходом, что инвесторы чувствуют себя значительно комфортнее», — отметила премьер-министр.

По словам, Ю. Тимошенко, к 1 июля тек.г. прямые инвестиции из стран ЕС увеличились на 10 млрд.долл., по сравнению с аналогичным периодом 2007г. Глава правительства подчеркнула, что кабинет министров Украины и далее будет создавать благоприятный климат для иностранных инвестиций. RosInvest.Com, 25.9.2008г.

— Председатель Совета министров АРК Виктор Плакида отмечает, что Крым становится одним из крупных центров бизнес-процессов Украины и стран СНГ. Об этом он рассказал в ходе заседания Совета Международного конгресса промышленников и предпринимателей (МКПП), которое состоялось в среду в Ливадийском дворце, сообщает пресс-служба Совмина Крыма.

По словам В.Плакиды, АРК с каждым годом все более утверждается в качестве традиционного мес-

та проведения мероприятий делового характера. При этом он отметил, что Совет министров Крыма уделяет значительное внимание вопросам работы с инвесторами, формирования позитивного инвестиционного климата в регионе, созданию необходимой инфраструктуры внешнеэкономической и инвестиционной деятельности.

На конгрессе с докладами выступили президент Украинского союза промышленников и предпринимателей Анатолий Кинах, президент МКПП Виктор Глухих, глава крымской организации УСПП Александр Баталин, эксперты, руководители крупных украинских и зарубежных компаний.

Совет обсудил новую редакцию Концепции развития МКПП и в этой связи новые подходы к взаимодействию и координации усилий национальных союзов промышленников и предпринимателей стран-участниц конгресса, возможности сотрудничества общественных объединений и экономик государств в условиях современных интеграционных процессов в Европе и мире.

Были рассмотрены вопросы углубления контактов МКПП, национальных союзов промышленников и предпринимателей, входящих в его состав, с международными организациями, региональными объединениями деловых кругов, в т.ч. с Организацией Черноморского экономического сотрудничества.

Международный конгресс промышленников и предпринимателей образован по инициативе Российского Союза промышленников и предпринимателей в 1992г. представителями деловых кругов стран СНГ, Прибалтики, Центральной и Восточной Европы как общественная организация. В наст.вр. конгресс объединяет национальные союзы и конфедерации бизнес-сообществ из 26 стран. Interfax, 19.9.2008г.

— Иностранные инвесторы не спешат вкладывать свои средства в проекты по подготовке к Чемпионату Европы по футболу в 2012г. в Украине из-за несовершенной законодательной базы страны, заявляет заместитель главы секретариата президента Украины, представитель президента в Верховной Раде Украины Оксана Слюсаренко. «К сожалению, такой большой активности иностранных инвестиций, как мы ожидали, сегодня нет. Инвестор сегодня хочет вкладывать средства, но он также хочет знать, какие у него появятся гарантии и каким образом он сможет получить свою прибыль», — сказала она в ходе встречи с представителями американской Торговой палаты в четверг в Киеве.

«Если мы проанализируем тех инвесторов, которые сегодня уже вовлечены в проекты и работают над объектами комплексного плана — то это наши локальные местные инвесторы», — подчеркнула О.Слюсаренко. По ее словам, иностранные компании, которые уже принимают участие в проектах по подготовке к Евро-2012 в Украине, не вкладывают напрямую свои средства, а вместо этого осваивают бюджетные и местные — коммунальные — средства, предназначенные для реализации проектов Евро-2012 в Украине.

«Фактически, местные финансовые группы на сегодняшний день являются основным источником и инвесторами по объектам Евро-2012. Я надеюсь, что до начала 2009г. действительно будут подготовлены нормативно-правовые акты и законы, которые дадут абсолютно прозрачную картину для инвесторов, дадут возможность увидеть, каким об-

разом они смогут вкладывать свои средства и каким образом эти средства будут возвращаться им обратно», — сказала О.Слюсаренко. Interfax, 17.9.2008г.

— Условия ведения бизнеса на Украине за год (с июня 2007 по июнь 2008г.) не улучшились, свидетельствует отчет «Ведение бизнеса — 2009», подготовленный Всемирным банком (ВБ) и Международной финансовой корпорацией (IFC, входит в группу ВБ).

Согласно результатам исследования, Украина занимает 145 место среди 181 страны мира по уровню свободы в ведении бизнеса, следуя сразу за Мадагаскаром и опережая на одну позицию Суринам. Годом ранее Украина занимала 144 место среди 178 стран.

«На Украине осуществляются реформы, но не теми темпами, которые могли бы позволить стране продвинуться вперед по сравнению с другими экономикими, с которыми Украина конкурирует за инвестиции и рынки. Повестка дня реформ хорошо известна, но нужно ускорить ее выполнение», — сказал директор ВБ по Украине, Белоруссии и Молдавии Мартин Райзер на пресс-конференции в Киеве в среду.

Как отметила на пресс-конференции руководитель деятельности IFC на Украине Елена Волошина, хотя в результате внедрения электронной системы налоговой отчетности время, затраченное предприятиями на уплату налогов, сократилось на 1,24 тыс. часов в год, оно остается все еще значительным.

Украинским компаниям приходится уплачивать почти 100 разных видов налогов. Поэтому место Украины по показателю оплаты налогов в глобальном рейтинге осталось низким (180 место). «Вопросы налогообложения являются серьезным препятствием для ведения бизнеса», — сказала Е.Волошина.

Она также отметила, что расходы компаний на получение разрешений на строительство на Украине за год выросли до 60 тыс.долл., а время увеличилось почти до 500 дней. По этому показателю страна заняла 179 место в отчете. По словам Е.Волошиной, при таком порядке получения разрешений на строительство Украине будет очень сложно подготовить инфраструктуру к проведению чемпионата по футболу Евро-2012.

За год Украина осуществила ряд позитивных изменений в сфере получения кредитов и ведения международной торговли. «Новые частные бюро кредитных историй упростили возможность получения кредитов, обеспечив обмен информацией между финансовыми учреждениями. В сфере внешнеторговых операций улучшение портовой инфраструктуры и услуг позволило на три дня сократить время на осуществление импорта», — говорится в сообщении.

ВБ и IFC рекомендуют Украине сократить налоги и упростить налоговые процедуры, сократить и упростить режим выдачи лицензий и разрешений для ведения бизнеса, принять в Верховной Раде закон об акционерных обществах, который, в частности, должен установить четкие правила раскрытия информации компаниями и защиты интересов миноритариев, а также пересмотреть законодательство по стандартизации и сертификации, упростив тем самым процедуры внешнеэкономической деятельности. Interfax, 10.9.2008г.

— По статистике количество инновационно активных промышленных предприятий на Украине на протяжении 2006г. уменьшилось более чем на треть — до 34%. Об этом 8 сент. на пресс-конференции заявил министр экономики Украины Богдан Данилишин.

«А их часть в общем количестве промышленных предприятий в 2006г. уменьшилась с 18% до 11%. Еще в 2007г. мы имели увеличение этой доли до 14%. На протяжении 2008г. наблюдается также небольшое увеличение инновационно активных предприятий, которые могут и хотят заниматься инновацией», — отметил Данилишин. По словам министра, объем иностранных инвестиций, которые направлены на улучшение системы инновационного обеспечения, довольно незначительный. «Мы видим, что идут инвестиции в машиностроение, химическую, перерабатывающую промышленность. Украинским бюджетом предусматривается значительное финансирование отраслей самолетостроения, судостроения», — подчеркнул глава минэкономики. ИА Regnum, 9.9.2008г.

— Министерство экономики Украины намерено поставить преграды для оттока капитала из страны в виде прямых инвестиций, составивших только за 2007г. 6 млрд.долл., из которых 94% перекочевало на Кипр, сказал министр экономики Богдан Данилишин.

В украинскую экономику в 2007г. было вложено 7,9 млрд.долл., в т.ч. 2,6 млрд.долл. с Кипра. «Прямые инвестиции из Украины осуществлены в 51 страну мира, преимущественная их часть направляется на Кипр, это отрицательное явление, но это то, что мы имеем и против чего мы будем проводить определенные меры, чтобы разрушить эту картину, которая формировалась в течение ряда лет», — сказал министр на пресс-конференции, посвященной улучшению режима инвестирования на Украине.

Однако сопредседатель Совета инвесторов при кабинет министров, бывший владелец ТАС-Комерцбанка, проданного в предг. шведскому Swedbank, Сергей Тигипко сказал на этой же пресс-конференции, что одна из причин ухода украинского бизнеса на Кипр связана со стремлением защитить капитал от несправедливого украинского суда.

«При такой судебной власти, которая сегодня на Украине, кто-то хочет себя защитить еще и европейским законодательством, чтобы в случае чего обращаться не в украинский суд, а обращаться в более прозрачные и четкие суды», — сказал Тигипко, выступивший категорически против рестрикций.

«Мы должны для своих инвесторов создавать равные конкурентные условия, и если инвесторы из ЕС, российские инвесторы могут открыть на Кипре предприятие и инвестировать с Кипра, то будет очень плохо, если таких условий не будет у украинской стороны. Мы станем менее конкурентоспособными», — добавил Тигипко. Reuters, 5.9.2008г.

— Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на Украину в янв.-июне 2008г. составил 6,918 млрд.долл., что почти в 2,7 раза больше, чем за аналогичный период 2007г., говорится в сообщении государственного комитета статистики.

Накопленный объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины на 1 июля достиг

36,451 млрд.долл., что на 23,4% больше, чем на начало 2008г. Из расчета на одного человека прямые иностранные инвестиции равнялись 786,8 долл.

За I пол. этого года значительно возрос капитал нерезидентов из Кипра — на 2361,1 млн.долл., Германии — на 838,9 млн.долл., Италии — на 740,2 млн.долл., Российской Федерации — на 645,3 млн.долл., Нидерландов — на 618,3 млн.долл., Австрии — на 343,7 млн.долл., Великобритании — на 275 млн.долл., Швеции — на 260,9 млн.долл.

Среди отраслей украинской экономики значительный прирост иностранного капитала за шесть месяцев наблюдался на предприятиях, которые осуществляют финансовую деятельность (на 2048,1 млн.долл.), операции с недвижимым имуществом, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (на 942,4 млн.долл.), торговлю, ремонт автомобилей, бытовых приборов, предметов личного пользования (на 524,1 млн.долл.). В сферу строительства направлено 468,7 млн.долл., на предприятия промышленности — 858,2 млн., в т.ч. перерабатывающей — 725,9 млн.долл.

Инвестиции поступили из 124 стран мира, при этом на 10 из них приходится 82% их общего объема. В общем объеме прямых иностранных инвестиций на долю Кипра пришлось 8306,2 млн.долл., Германии — 6757,2 млн.долл., Нидерландов — 3127,1 млн.долл., Австрии — 2411,1 млн.долл., Великобритании — 2248,6 млн.долл., Российской Федерации — 2106,3 млн.долл., Соединенных Штатов Америки — 1455,7 млн.долл., Швеции — 1247,6 млн.долл., Британских Виргинских островов — 1197,6 млн.долл., Франции — 1178 млн.долл.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточены на предприятиях промышленности — 8854,3 млн.долл. (24,3% общего объема прямых инвестиций на Украину), в т.ч. перерабатывающей — 7531,2 млн.долл. и добывающей — 1178,7 млн.долл.

В финансовых учреждениях аккумулировано 6917,3 млн.долл. (19%) прямых инвестиций, в организациях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, — 3612,3 млн.долл. (9,9%), на предприятиях торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования — 3594,4 млн.долл. (9,9%).

В I пол. 2008г. из Украины в экономику других стран мира направлено 42,8 млн.долл. прямых инвестиций, в результате чего накопленный объем прямых иностранных инвестиций из республики в другие страны достиг 6 млрд. 198,1 млн.долл., в т.ч. в страны ЕС — 5 млрд. 949,1 млн.долл. (96% общего объема), в страны СНГ — 196,8 млн.долл. (3,2%). Прямые инвестиции с Украины осуществлялись в 51 страну мира, в основном — на Кипр.

Сумма кредитов и займов от прямых украинских инвесторов в другие страны на 1 июля 2008г. составила 123,4 млн.долл. Общий объем прямых инвестиций в экономику других стран мира, включая заемный капитал, равнялся 6321,5 млн.долл. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 17.8.2008г.

— В янв.-мае Фонд государственного имущества перечислил в госбюджет 282,803 млн. гривен. Верховная Рада установила поступления от приватизации в 2008г. на уровне 8,602 млрд. гривен.

Доходы от приватизации государственного имущества в Украине в 2007г. увеличились по сравнению с 2006г. в 4,4 раза, составив 2,45 млрд. гри-

вен. Этот показатель составлял лишь 23% от годового плана приватизации (10,59 млрд. гривен).

Верховная Рада установила поступления от приватизации в 2008г. на уровне 8,602 млрд. гривен (1,703 млрд.долл.).

Из крупных объектов, которые подлежат приватизации в 2008г. в перечень вошли: холдинг «Укрнафтопродукт», Макеевский коксохимзавод, «Arcelor Mittal Кривой Рог», авиакомпания «Волга-Днепр», авиакомпания «УРГА», лизинговая компания «Украгромашинвест», Дебальцевый завод металлургического оборудования и ряд других крупных предприятий. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 17.8.2008г.

— Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на Украину в янв.-июне 2008г. составил 6,918 млрд.долл., что почти в 2,7 раза больше, чем за аналогичный период 2007г., говорится в сообщении государственного комитета статистики.

Накопленный объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины на 1 июля достиг 36,451 млрд.долл., что на 23,4% больше, чем на начало 2008г. Из расчета на одного человека прямые иностранные инвестиции равнялись 786,8 долл.

За I пол. этого года значительно возрос капитал нерезидентов из Кипра — на 2 млрд.долл. 361,1 млн., Германии — на 838,9 млн.долл., Италии — на 740,2 млн.долл., Российской Федерации — на 645,3 млн.долл., Нидерландов — на 618,3 млн.долл., Австрии — на 343,7 млн.долл., Великобритании — на 275 млн.долл., Швеции — на 260,9 млн.долл.

Среди отраслей украинской экономики значительный прирост иностранного капитала за шесть месяцев наблюдался на предприятиях, которые осуществляют финансовую деятельность (на 2 млрд.долл. 48,1 млн.), операции с недвижимым имуществом, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (на 942,4 млн.долл.), торговлю, ремонт автомобилей, бытовых приборов, предметов личного пользования (на 524,1 млн.долл.). В сферу строительства направлено 468,7 млн.долл., на предприятия промышленности — 858,2 млн.долл., в т.ч. перерабатывающей — 725,9 млн.долл.

Инвестиции поступили из 124 стран мира, при этом на 10 из них приходится 82% их общего объема. В общем объеме прямых иностранных инвестиций на долю Кипра пришлось 8 млрд.долл. 306,2 млн., Германии — 6 млрд.долл. 757,2 млн., Нидерландов — 3 млрд.долл. 127,1 млн., Австрии — 2 млрд.долл. 411,1 млн., Великобритании — 2 млрд.долл. 248,6 млн., Российской Федерации — 2 млрд.долл. 106,3 млн., Соединенных Штатов Америки — 1 млрд.долл. 455,7 млн., Швеции — 1 млрд.долл. 247,6 млн., Британских Виргинских островов — 1 млрд.долл. 197,6 млн., Франции — 1 млрд. 178 млн.долл.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточены на предприятиях промышленности — 8 млрд.долл. 854,3 млн. (24,3% общего объема прямых инвестиций на Украину), в т.ч. перерабатывающей — 7 млрд.долл. 531,2 млн. и добывающей — 1 млрд. 178,7 млн.долл.

В финансовых учреждениях аккумулировано 6 млрд.долл. 917,3 млн. (19%) прямых инвестиций, в организациях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, — 3 млрд.долл. 612,3 млн. (9,9%), на предприятиях торговли, ре-

монта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования – 3 млрд.долл. 594,4 млн. (9,9%).

Сумма кредитов и займов, полученных предприятиями Украины от прямых инвесторов, на 1 июля 2008г. достигла 4 млрд. 742,3 млн.долл. Общий объем прямых иностранных инвестиций, включая ссудный капитал, равнялся 41 млрд.долл. 193,2 млн.

В I пол. 2008г. с Украины в экономику других стран мира направлено 42,8 млн.долл. прямых инвестиций, в результате чего накопленный объем прямых иностранных инвестиций из республики в другие страны достиг 6 млрд.долл. 198,1 млн., в т.ч. в страны ЕС – 5 млрд.долл. 949,1 млн. (96% общего объема), в страны СНГ – 196,8 млн.долл. (3,2%). Прямые инвестиции с Украины осуществлялись в 51 страну мира, в основном – на Кипр.

Сумма кредитов и займов от прямых украинских инвесторов в другие страны на 1 июля 2008г. составила 123,4 млн.долл. Общий объем прямых инвестиций в экономику других стран мира, включая заемный капитал, равнялся 6 млрд. 321,5 млн.долл. Interfax, 15.8.2008г.

– На Украине 360 граждан зарегистрировали мультимлн. доходы в 2007г. Об этом сегодня, 18 июля, во время пресс-конференции сообщил заместитель главы Государственной налоговой администрации Украины (ГНАУ) Сергей Лекарь, передает.

По его словам, это больше, чем в предыдущем, 2006г., когда доходы свыше 10 млн.долл. задекларировали 200 украинцев. «Мы знаем, что эта цифра в Украине должна быть значительно выше, и мы работаем в этом направлении, поскольку есть проблема доказательной части получения соответствующих доходов», – отметил налоговик. Он также сообщил, что совокупный доход всех украинских мультимиллионеров за 2007г. составил 10 млрд. гривен. По словам замглавы ГНАУ, наибольшей задекларированной прибылью стала сумма, намного превышающая 500 млн. гривен. «Хотя в этом году никто так и не отчитался о доходах более 1 млрд. гривен, возросло количество тех, чьи годовые доходы перевалили за 1 млн. Таких в прошлом году оказалось 7 444 граждан», – отметил Сергей Лекарь и добавил, что максимальное количество людей, зарабатывающих свыше 1 млн., проживает в Киеве, Донецке, Днепропетровске, Одессе, Харькове и Запорожье. ИА Regnum, 18.7.2008г.

– Львовская обл. на сегодня в сферу капитального строительства привлекла 841 млн.долл. иностранных инвестиций. Об этом сегодня, 11 июля, во время доклада «Об итогах работы градостроительного комплекса Львовщины в 2007г. и основных заданиях на 2008-12г.» заявил начальник главного управления градостроения, архитектуры и территориального развития Львовской облгосадминистрации Степан Лукашик.

По словам чиновника, сумма иностранных инвестиций выросла в 3,8 раза, по сравнению с пред.г. (в 2007г. – 345 млн.долл.). Львовщина заняла третье место на Украине по приросту инвестиций.

Также, по словам Лукашика, в 2007г. в сфере капитального строительства рассмотрели почти 2,5 тыс. проектов на 3,8 млрд. гривен. Лицензии на строительство в прошлом году заявило о своем же-

лании получить 602 предприятия. ИА Regnum, 11.7.2008г.

– Специальная контрольная комиссия Верховной Рады по вопросам приватизации на своем заседании в четверг признала неудовлетворительной работу Фонда государственного имущества Украины под руководством Валентины Семенюк-Самсоненко.

Кроме того, комиссия приняла решение обратиться к председателю Верховной Рады Украины с просьбой рассмотреть вопрос о соответствии главы ФГИ В.Семенюк-Самсоненко занимаемой должности.

В.Семенюк-Самсоненко в беседе с журналистами назвала такое решение «охотой на ведьм».

«Все это базируется на одном – поиск ведьм, расправа над теми, кто не зашел сегодня в Верховную Раду», – добавила она.

В.Семенюк-Самсоненко отметила, что не боится отчета в парламенте.

По словам главы ФГИ, ее отчет на заседании специальной контрольной комиссии по вопросам приватизации превратился в «политическую расправу».

В.Семенюк-Самсоненко также отметила, что сегодня Фонд госимущества необходим коалиции в качестве средства для президентских выборов.

Специальная контрольная комиссия по вопросам приватизации на своем заседании в четверг в парламенте рассматривала вопрос о деятельности ФГИ и ход исполнения государственной программы приватизации в 2007г.

Возглавляет специальную контрольную комиссию Верховной Рады по вопросам приватизации депутат фракции Коммунистической партии Украины Евгений Мармазов. Interfax, 3.7.2008г.

– Президент Украины Виктор Ющенко подписал указ об утверждении в Украине принципов Европейской хартии малых предприятий, сообщает пресс-служба главы государства в среду. Согласно документу, Кабинет министров поручено утвердить план по внедрению в Украине принципов Европейской хартии малых предприятий, внести на рассмотрение парламента законопроекты о внесении изменений в некоторые законодательные акты о реализации этих принципов.

Кроме того, правительство должно внести предложения об активизации сотрудничества с институтами Европейского союза по вопросам развития малых и средних предприятий, в т.ч. путем обмена опытом. В среду Кабинет министров одобрил принципы Европейской хартии для малых предприятий.

Согласно Европейской хартии, малые предприятия должны рассматриваться как главное звено для введения новшеств, обеспечения занятости населения, а также социальной и локальной интеграции в Европу. Хартия предполагает повышение уровня образования и квалификации представителей малого бизнеса, усовершенствование законодательства в этой сфере, усиление технологической емкости малых предприятий, при этом система налогообложения должна поощрять создание новых предприятий, благоприятствовать расширению малого бизнеса и созданию рабочих мест. Interfax, 2.7.2008г.

– Министерство транспорта и связи Украины в 2008г. намерено выставить на продажу восемь подконтрольных ему государственных предприятий,

сообщила пресс-служба ведомства. В частности, минтрансвязи рассчитывает приватизировать госпредприятие «Керченский судоремонтный завод» и выручить в результате не менее 18,08 млн. гривен.

Кроме того, планируется продать госкомпанию «Херсон-Авиа», предварительная стоимость которой составляет 3,44 млн. грн.

К приватизации предложены госпредприятие «Лизингтехтранс» (предположительная стоимость – 2,58 млн. грн.), киевское авиационное предприятие «Универсал-Авиа» (392,7 тыс. грн.), государственное предприятие по трудоустройству работников морского и речного транспорта «Укркьюинг» (726,5 тыс. грн.), феодосийское торговое предприятие

«Укрторгмортранс» (51,7 тыс. грн.), «Горностаевское АТП N16547» (5 тыс. грн.), а также объекты недвижимости харьковского отряда военизированной охраны Южной железной дороги (стоимость пока не определена).

Согласно пресс-релизу, предложения по продаже ГП «Керченский судоремонтный завод» и ГП «Лизингтехтранс» находятся на рассмотрении в Фонде государственного имущества, по остальным объектам – в региональных отделениях ФГИ. Interfax, 2.7.2008г.

– По данным Госкомстата Украины, прирост промышленного производства в 2007г. составил 10,2% (в 2006г. увеличение на 6,2%, а в 2005г. наблюдался почти нулевой рост).

В конце прошлого года наметилось замедление темпов, спровоцированное парламентским кризисом и досрочными выборами. В дек. 2007г. по сравнению с дек. 2006г. промышленное производство возросло только на 5,5%, а по отношению к нояб. 2007г. сократилось на 0,3%. Наиболее существенным в дек. было снижение на 21,4% производства кокса и нефтепродуктов. Учитывая резко возросший спрос на внутреннем рынке на нефтепродукты (из-за автомобильного бума) и кокс для развивающейся металлургии, такое снижение является тревожным симптомом. Производство нефтепродуктов и коксохимической продукции в 2007г. возросло лишь на 3,3%.

Однако несмотря на общее снижение темпов, к концу года выявились позитивные изменения. Среди отраслей промышленности ускоренный рост отмечался в машиностроении (почти на 30%), а в пред.г. он не превышал 15%. В 2006г. производство в отрасли возросло на 11,8%, в 2007г. – на 28,6%, а в дек. прошлого года по сравнению с дек. 2006г. – на 36,4%. Значительный рост наблюдается в производстве электронного и электрооборудования, а также автомобилей. Например, в транспортном машиностроении в

2006г. темп роста превысил 19%, а в 2007г. – 42%, что связано с ростом автомобильного рынка (в прошлом году в месяц на Украине продавалось в среднем больше автомобилей, чем за год 10 лет назад).

С целью удовлетворения резко возросшего спроса украинские автопроизводители организовали сборку автомобилей из зарубежных машинокомплектов. По оценкам, сборочные мощности украинского автопрома будут наращиваться, т.к. собирать автомобили в стране выгоднее, чем ввозить готовые. Значительный внутренний спрос наблюдается также на продукцию грузового и пасса-

жирского автомобилестроения, в т.ч. на пассажирские автобусы, троллейбусы и микроавтобусы. Все чаще на улицах украинских городов можно встретить автобусы и троллейбусы производства Львовского автозавода, а также микроавтобусы «Богдан» и БАЗ.

В дальнейшем выпуск средств общественного транспорта, по оценкам, возрастет, т.к. на них имеется устойчивый спрос в ряде стран СНГ. Возрастет производство в ж/д машиностроении в связи с заменой изношенного подвижного состава и необходимости модернизации путевого хозяйства. Единственная подотрасль машиностроения, где возможен упадок, – авиастроение, которое еще не преодолело негативных тенденций 90гг. Украинские авиазаводы почти не производят новые самолеты, а занимаются продлением ресурса «АН».

К отраслям, в которых в последние два года наблюдается стабильный рост, относятся металлургия и пищевая промышленность. В металлургии (базовая отрасль экономики) в 2007г. темп роста снизился до 8,3% (в 2006г. – 9%). Темп роста в металлургии, несмотря на благоприятную внешнюю конъюнктуру, постепенно будет снижаться из-за ограниченности некоторых ресурсов, в частности кокса и коксующихся углей, которые приходится импортировать.

Уверенный рост второй год подряд демонстрирует деревообрабатывающая промышленность, где темп почти в 2 раза превысил прошлогодние показатели. В прошлом году почти на 15% возросло производство пластмасс и резины (в 2006г. – на 1%).

Однако стагнирует легкая промышленность и снижаются темпы роста в добывающей промышленности (сократилась добыча топлива).

В 2007г. украинская промышленность, несмотря на политический кризис в стране, находилась на подъеме. Как долго он продлится, зависит от многих факторов и особенно от конъюнктуры мировых рынков. Если мировые цены на основную экспортную продукцию украинской промышленности – черные металлы, снизятся, то другие отрасли не смогут компенсировать сокращение производства в металлургии. Много будет зависеть от позиции нового правительства по отношению к ведущим компаниям украинского горно-металлургического комплекса и машиностроения, а также от вектора внешнеполитических отношений. БИКИ, 28.6.2008г.

– Правительство Украины предлагает объединить все предприятия, запрещенные к приватизации, в один перечень, отказавшись от отдельного перечня объектов, запрещенных к приватизации, но разрешенных к корпоратизации. Соответствующий законопроект зарегистрирован в Верховной Раде в среду. По мнению кабинета, вопрос корпоратизации должен быть урегулирован отдельным законом.

При этом правительство предлагает исключить из перечня запрещенных к приватизации объектов 8 торфодобывающих предприятий, т.к. они утратили признаки объектов общегосударственного значения. Речь идет о предприятиях «Волянь-», «Житомир-», «Ривне-», «Сумы-», «Подилля-», «Чернигов-» и «Киевторф», а также госпредприятия «Коростышевский завод Реммашторф».

По той же причине кабинет министров инициирует вывод из перечня еще 37 объектов, в т.ч. 29 научных учреждений.

Одновременно правительство предлагает внести в перечень объектов, запрещенных к приватизации, предприятия Национального космического агентства, не подлежащие приватизации согласно закону «О приватизации государственного имущества». Как поясняет кабмин, отсутствие их в указанном списке истолковывается хозяйственными судами как отсутствие запрета на приватизацию, что дает основания принимать решения об открытии процедуры санации и ликвидации.

Помимо того, предполагается откорректировать список с учетом ликвидации и реорганизации ряда предприятий, в частности, включить в него УкрГНТЦ «Энергосталь», ОАО «Укрэнерго», госпредприятия «Крымские генерирующие системы» и «Днепровский научно-производственный комплекс электровозостроения», а также ОАО «Киев-Днепровское межотраслевое предприятие промышленного ж/д транспорта», которые были созданы на базе 47 объектов, в настоящий момент находящихся в перечне. Interfax, 19.6.2008г.

— Президент Украины Виктор Ющенко подчеркивает чрезвычайную важность рассмотрения в Верховной Раде проекта Государственной программы приватизации на 2008-12гг.

По его мнению, процесс приватизации в Украине происходит в несовершенном правовом поле. «Фактически мы работаем по программе приватизации 2000-02гг., которая давно утратила актуальность и не отвечает требованиям современности. В результате этого являются возможными решения о приватизации стратегических предприятий неконкурентным способом или по заниженной стоимости», — сказал президент, сообщает в среду его пресс-служба.

В.Ющенко считает опасным тот факт, что основным критерием для определения целесообразности приватизации объектов государственной собственности является объем средств для финансирования дефицита госбюджета, а не стратегические интересы государства, в частности аспекты национальной безопасности.

Он подчеркнул, что Украине нуждается в современной эффективной модели приватизации. Ее основные факторы предусмотрены в Концептуальных принципах реализации национальных интересов в сфере приватизации, утвержденных решением СНБО 15 фев. 2008г. Однако правительство выполнило это решение не в полной мере.

Принципиальным, по мнению президента, является то, что разработанные правительством и внесенные в парламент законопроекты консервируют старые механизмы приватизации.

Поэтому в среду В.Ющенко в письме к Верховной Раде высказал свои замечания к соответствующим законопроектам и предоставил предложения к Государственной программе приватизации. Это касается перехода от фискальной к инвестиционной модели приватизации, особенностей приватизации предприятий-монополистов, научно-исследовательских учреждений, градостроительных предприятий, усовершенствования послеприватизационной политики государства.

Украине нужен системный, прозрачный и продуманный план действий в сфере приватизации. Поэтому В.Ющенко в очередной раз подчеркнул,

что программу приватизации необходимо обособленно доработать с учетом всех высказанных замечаний и предложений. Interfax, 18.6.2008г.

— Банк «Пивденный» (Одесса) привлечет у Черноморского банка торговли и развития (ЧБТР) пятiletний кредит на 20 млн.долл. для финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Согласно пресс-релизу одесского банка, соответствующее кредитное соглашение стороны подпишут 10 июня в Одессе.

ЧБТР, основанный в янв. 1997г., создан с целью поддержки развития экономик стран черноморского бассейна и укрепления регионального сотрудничества. Его учредителями и акционерами являются правительства 11 стран: России, Греции, Турции, Болгарии, Украины, Румынии, Албании, Азербайджана, Армении, Грузии и Молдавии.

Акционерный банк «Пивденный» основан в 1993г. Его крупнейшими акционерами на 1 апр. 2008г. являлись Юрий Родин — 20,4106%, Марк Беккер — 13,3716%, Алла Ванецьянц — 10,9233%, ООО «Теком» — 6,9083%.

По итогам I пол. 2007г. банк «Пивденный» занял 116 место среди банков СНГ и 21 место среди банков Украины по объему активов в рейтинге «Интерфакс-1000»: Банки СНГ», подготовленном «Интерфакс-ЦЭА». Interfax, 9.6.2008г.

— Доходы от приватизации государственной собственности Украины в 2007г. возросли по сравнению с 2006г. в 4,4 раза — до 2,45 млрд. грн., что составило лишь 23% годового плана приватизации (сумма поступлений от продажи государственной собственности, установленная в доходной части госбюджета на 2007г., составляла 10,6 млрд. грн.).

В 2007г. было получено 500 млн. грн. от аренды государственного имущества (в 2006г. — 326 млн.) и 263 млн. грн. дивидендов от принадлежащих государству пакетов акций (в 2006г. — 478 млн.). БИ-КИ, 29.5.2008г.

— На 1 янв. 2008г. объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Украины достиг 29489 млн.долл., т.е. был на 36,5% больше, чем на начало 2007г. В прошлом году объем инвестиций в расчете на душу населения составил 637 долл.

В 2007г. инвестиции поступили из 123 стран мира, причем доля 10 из них составила 83%. В эту десятку стран-инвесторов входили Кипр — 5942 млн.долл., Германия (млн.долл.) — 5918, Нидерланды — 2511, Великобритания — 1969, Россия — 1462, США — 1437, Франция — 1046, Британские Виргинские о-ва — 1046, Швейцария — 1007, Австрия — 275.

В промышленность поступило 8138 млн.долл. иностранных инвестиций (27,6% в объеме ПИИ), в т.ч. в обрабатывающую — 6941 млн. и добывающую — 1060 млн.

В 2006г. зарубежные компании вкладывали средства преимущественно в переработку с/х сырья и пищевую промышленность, нефтепереработку, строительство, гостиничный бизнес, а в 2007г. — в финансовую деятельность, операции с недвижимостью, торговлю, а также в металлургию, машиностроение, нефтехимию, пищевую промышленность, строительство, транспорт и связь.

По данным Госкомстата Украины, в 2007г. ее инвестиции в экономику стран мира составили 6 млрд.долл.

В фев. 2008г. Генеральный совет Всемирной торговой организации одобрил присоединение

Украины к ВТО. После заседания президент Украины В. Ющенко и гендиректор ВТО П. Лами подписали протокол о присоединении Украины к этой организации. БИКИ, 29.5.2008г.

— Совет директоров Международной финансовой корпорации (IFC) утвердил предоставление ПроКредит банку (Киев) кредита на сумму до 20 млн.долл. для финансирования проектов повышения энергоэффективности средних, малых и микропредприятий, говорится в сообщении, размещенном на веб-сайте IFC.

Проект был одобрен советом директоров корпорации на минувшей неделе, ожидается подписание соответствующих документов. Реализация проекта будет осуществляться при консультативной поддержке IFC.

ПроКредит банк планирует в 2008г. привлечь средне- и долгосрочные кредитные ресурсы международных финансовых организаций общим объемом до 70 млн.долл.

ПроКредит банк (прежнее название — Микрофинансовый банк) основан в 2001г. По данным банка, на янв. 2008г. его акционерами являлись Европейский банк реконструкции и развития (19,999%), Western NIS Enterprise Fund (20%), ProCredit Holding AG (60,001%).

ПроКредит банк по итогам I пол. 2007г. занял 203 место по объему активов в рейтинге «Интерфакс-1000»: Банки СНГ», подготовленном «Интерфакс-ЦЭА», и 39 место среди украинских банков. Interfax, 28.5.2008г.

— Прямые иностранные инвестиции в украинскую экономику в I кв. 2008г., по сравнению с прошлым годом соответствующим периодом, выросли в четыре раза и составляют 3,4 млрд.долл. Об этом проинформировала премьер-министр Украины Юлия Тимошенко сегодня, 21 мая, в ходе заседания Кабинет министров.

«Мы с вами поставили соответствующий рекорд за все 17 лет — у нас в I кв. благодаря программе улучшения инвестиционного климата прирост инвестиций увеличился в четыре раза. Это свидетельствует о том, что мы с вами абсолютно на верном пути, что для экономики мы делаем все, что необходимо. Такой показатель прироста инвестиций свидетельствует о доверии иностранных инвесторов к политике правительства», — заявила, в частности, Тимошенко. ИА Regnum, 21.5.2008г.

— На сегодня Европейский банк реконструкции и развития является самым крупным и эффективным инвестором для Украины. Об этом заявил президент Украины Виктор Ющенко, выступая на открытии первого заседания совета управляющих ЕБРР, которое началось 18 мая в Киеве.

«От банка украинская экономика получила 3,2 млрд. евро для финансирования развития транспорта и связи, муниципальной инфраструктуры, энергетики и мер по энергосбережению. Важно, что банк является распорядителем Чернобыльского фонда «Укрытие», который поможет превратить саркофаг в экологически безопасную систему», — заявил, в частности, Ющенко. Он высоко оценил новую стратегию ЕБРР и программу сотрудничества с Украиной на 2007-09гг., отметив, что 2008г. открыл новый этап отношений Киева с ЕБРР. «Рассчитываю на дальнейшее углубление нашего партнерства с банком. Это будет важным сигналом для привлечения частного иностранного капитала в

нашу экономику», — отметил, в частности, Виктор Ющенко. ИА Regnum, 19.5.2008г.

— Премьер-министр Украины Юлия Тимошенко пообещала иностранным инвесторам провести честную и открытую приватизацию, начав ее с приватизации Одесского припортового завода (ОПЗ). «На Украине сделано все, чтобы процедуры купли-продажи, приватизации, лицензирования были поставлены на открытую основу, без каких бы то ни было вкраплений коррупционных процедур», — заявила она на «Украинском инвестиционном форуме» в Киеве в субботу. «На вторник (20 мая) мы наметили самую прозрачную приватизацию за все последние 17 лет», — подчеркнула Ю.Тимошенко, имея в виду конкурс по продаже ОПЗ.

Она отметила, что «к сожалению, большинство флагманов украинского производства уже давно проданы в кулуарах». «Сегодня, чтобы прийти к прозрачным процессам приватизации, нужно ломать много систем. Однако мы сделаем так, что вся приватизация будет честной и прозрачной», — подчеркнула Ю.Тимошенко.

Премьер также отметила, что правительство работает над обеспечением автоматизированной системы возмещения налога на добавленную стоимость (НДС).

Она также обратила внимание инвесторов на то, что при правительстве создан совет инвесторов, который уже разработал два законопроекта — «О концессиях» и «О государственно-частном партнерстве», — которые, по словам премьера, позволят привлечь «достаточно большие инвестиции» в организацию проведения на Украине чемпионата Европы по футболу 2012г. «Это является приоритетом. Приняты все программы, сняты механизмы противоречий и освобождены все пути», — заявила Ю.Тимошенко.

Она также сообщила, что готовятся изменения в конституцию, которые позволят реформировать судебную систему, очистить ее от коррупционеров. «Мы знаем, как освободить судей от коммерческого и административного влияния, обеспечить ответственность за принятие заведомо неправомερных решений», — сказала Ю.Тимошенко. «Все изменения в настоящее время согласуются с различными политическими командами в Верховной Раде, разными ветвями власти», — добавила она. Interfax, 19.5.2008г.

— Повторение в 2008г. результатов 2007г., когда Украина привлекла 7,88 млрд.долл. прямых иностранных инвестиций, в условиях международного финансового кризиса будет само по себе успехом, однако для повышения вероятности такого результата стране необходимо ускорить реформы. Такое мнение высказал агентству глава Совета Национального банка Украина (НБУ) Петр Порошенко в ходе IV экономического форума «Европа-Россия» в Риме в пятницу. «Надо считаться с мировыми реалиями. Должны улучшаться инвестиционные условия, повышаться гарантии», — сказал он.

По его словам, локомотивом в привлечении инвестиций в последние годы был финансовый сектор, однако его емкость ограничена и теперь интерес должен проявляться к другим секторам. П.Порошенко отметил, что большинство участников форума проявляет интерес к Украине, но высказывает мнение, что страна из-за продолжающейся

политической неопределенности теряет время для проведения реформ.

Среди первоочередных глава Совета НБУ выделил судебную реформу и реформу корпоративного законодательства, которые бы гарантировали защиту собственности и свели к минимуму угрозу рейдерских захватов, а также либерализацию валютного законодательства, налоговую реформу.

Он также обратил внимание на высокий интерес к Украине в условиях резкого роста цен на агропродукцию, что подтверждает успешный выход на международные финансовые рынки украинских аграрных компаний даже в условиях кризиса. «Но необходимо сформировать земельный кадастр, законодательно установить минимальную цену на землю, улучшить администрирование в секторе», — подчеркнул П.Порошенко.

Глава Совета НБУ отметил, что в последние годы экономический рост на Украине во многом был вызван активным спросом, подогреваемым значительными социальными выплатами. «Но структура экономического роста должна измениться, и в дальнейшем он должен происходить за счет инвестиций, в т.ч. иностранных», — считает он.

Выступая на форуме и сравнивая потенциал России и Украины в привлечении иностранных инвестиций, П.Порошенко оптимистично оценил перспективы Украины. По его мнению, более либеральная политическая система, сложившаяся на Украине, мощный внутренний спрос и высокая квалификация рабочей силы создают все условия для притока инвестиций.

По его словам, на Украине благодаря более широкой приватизации облегчен доступ инвесторов в базовые отрасли, в отношении которых Россия проводит более протекционистскую политику, а также в банковский сектор, в котором в России основная роль принадлежит трем подконтрольным государству банкам. «По отношению объема прямых иностранных инвестиций к ВВП очевиден потенциал Украины в их привлечении. Тот, кто сегодня медлит, упускает шанс первым прийти на рынок», — подчеркнул П.Порошенко на форуме.

Говоря об инвестициях в РФ, он отметил более высокую квалификацию и заинтересованность в привлечении инвестиций российских региональных властей.

П.Порошенко высказал мнение, что наиболее интересны для инвестиций в России такие отрасли, как АПК и переработка продукции (в частности, машиностроение). Глава Совета НБУ также признал, что Россия существенно дальше продвинулась в вопросах либерализации валютного рынка, создав условия для хеджирования валютных рисков и репатриации прибыли.

По его словам, Совет Нацбанка совместно с профильными парламентскими комитетами, возглавляемыми Сергеем Терехиным (комитет по вопросам налоговой и таможенной политики) и Николаем Азаровым (комитет по вопросам финансов и банковской деятельности), завершает работу над соответствующими законодательными поправками. Interfax, 16.5.2008г.

— Правовая система Украины — одна из наименее дружественных по отношению к кредиторам (как с обеспеченными, так и с необеспеченными требованиями) в Европе. Такое мнение приводится в статье международного рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P), в которой рассматрива-

ются основные характеристики режима банкротства на Украине с точки зрения кредиторов.

«Несмотря на принятие в 1992г. нового закона «О банкротстве» и его последующей доработки с целью более четкой формулировки процедур банкротства, практика его применения остается мало-предсказуемой вследствие слабости институциональной системы», — говорится в документе.

S&P подчеркивает, что именно этот фактор препятствует защите прав кредиторов на Украине. «Полное удовлетворение требований кредиторов затрудняется, прежде всего, неэффективностью работы судов и конкурсных управляющих, которых, согласно мнению юристов-практиков, нельзя назвать независимыми; частым и произвольным вмешательством властей в дела о несостоятельности; широко распространенной практикой вывода активов, в результате чего активы компании распределяются «по кусочкам» в рамках частных договоренностей с отдельными кредиторами и нарушается приоритет удовлетворения обязательств, установленный законом», — говорится в статье.

Агентство отмечает, что период удовлетворения требований кредиторов на Украине обычно затягивается и превышает три года — максимальный срок, установленный законом.

В этой связи S&P допускает, что право кредиторов получить назад основную сумму долга и проценты на Украине может существенно ущемляться.

В связи с присвоением международных рейтингов ожидаемого уровня возмещения долга после дефолта (recovery ratings) и рейтингов выпусков долговых обязательств (issue ratings) рейтинговая служба агентства провела анализ правового режима банкротства, существующего на Украине, и отнесла его к «Группе С». Interfax, 30.4.2008г.

— Совокупный объем выведенных из Украины средств составляет 50-80 млрд.долл., сообщил первый зампреда комитета Верховной Рады по вопросам финансов и банковской деятельности Станислав Аржевитин. По его словам, часть этих средств может быть возвращена на Украину после принятия закона о легализации доходов, полученных преступным путем.

Депутат сообщил, что финансовый комитет парламента недавно был вынужден отправить на доработку соответствующий законопроект, поскольку предложенный механизм легализации доходов имел существенные изъяны.

«Как идею мы одобрили. т.е. нужно сделать так, чтобы эти средства вернулись на Украину», — подчеркнул С.Аржевитин. Interfax, 24.4.2008г.

— Экономика Украины перестала нуждаться в новых инвестициях, которые теперь повышают экономическую нестабильность. Вопрос об изъятии денежных средств из оборота для баланса рынка встал очень остро. Вчера Национальный банк Украины решил повысить с 30 апр. учетную ставку с 10% до 12%, сообщил первый зампреда НБУ Анатолий Шаповалов. Данным документом НБУ также установил, что при рассмотрении вопросов о рефинансировании банков будет учитываться проведение тем или иным финучреждением сбалансированной кредитной политики в пределах имеющихся ресурсов (с точки зрения сроков и объемов).

Учетная ставка — это ставка процента, под которой Центральный банк страны предоставляет кре-

диты коммерческим банкам. Чем выше учетная ставка Центрального банка, тем более высокий процент взимают затем коммерческие банки за предоставляемый ими клиентам кредит и наоборот. Денежные потоки снижаются за счет нерентабельности для потребителя в краткосрочном периоде, но получают тенденцию к увеличению и стабилизации в среднесрочном. Увеличение цен коснулось население, в основном, в сфере тарификации потребляемого газа и нефтепродуктов, а также продовольственных товаров. Повышение учетной ставки рефинансирования позволит снизить их при сохранении текущей бюджетной политики. RosInvest.Com, 22.4.2008г.

— Президент Украины Виктор Ющенко приостановил приватизацию ряда стратегических предприятий страны, поскольку опасается, что Украина потеряет свое национальное производство. «В Украине осталось 23% наших национальных производств. Если вы возьмете хотя бы одну страну для анализа, — эта та критическая граница, когда мы либо владеем национальной безопасностью в тех или иных вопросах, либо нет», — сказал Ющенко.

Ранее президент приостановил приватизацию ряда предприятий, выставленных правительством на продажу в 2008г., среди которых — лидер по производству турбин «Турбоатом» и монополист на рынке производства аммиака Одесский припортовый завод.

По словам Ющенко, приватизация не должна превращаться в распродажу с целью пополнения бюджета. «Приватизацию мы не должны рассматривать как метод пополнения национального бюджета, потому что за несколько месяцев мы можем развалить то, что называется национальной экономикой», — сказал он.

Президент пояснил, почему он приостановил приватизацию Одесского припортового завода. «Я хочу изъять из приватизации завода трубопровод», — сказал он. Завод имеет уникальный трубопровод по перегрузке химической продукции в одесском порту «Южный». Трубопровод является составной частью аммиакопровода Тольятти-Горловка-Одесса, он соединяет крупнейшего мирового производителя аммиака российский «ТольяттиАзот», украинский химический концерн «Стирол» (Горловка, Донецкая область) и Одесский припортовый. Через порт «Южный» продукция отправляется на экспорт. РИА «Новости», 17.4.2008г.

— Национализация в Украине медленно, но верно набирает обороты. Американская Vanco Prikerchenska Ltd. имеет реальный шанс лишиться прав на разработку участка Черноморского шельфа. Премьер Юлия Тимошенко заявила, что намерена пересмотреть соглашение о распределении продукции с компанией, и просит Верховную Раду совместно с правительством принять необходимые меры. Правительство готовится кардинально переделить рынок добычи нефти и газа: и массово рассматриваются уже действующие. Исключением не стала и Vanco Prikerchenska Ltd., обвинения в адрес которой регулярно поступают со стороны Минприроды. Ранее министр охраны окружающей природной среды Георгий Филипчук уже заявлял, что Минприроды сомневается в финансовых возможностях Vanco и намерено начать ее комплексную проверку, по результатам которой будет принято решение.

По нормам международного права Украина не имеет право проверять финансовые активы иностранной компании, а также перепроверять документы после того, как была заключена транзакция. Эти мероприятия по общему правилу проводятся до тендера. Но Юлии Тимошенко, в очередной раз убеждаемся в этом, закон не писан. Министерство природы не имеет права выступать экспертом по финансовым активам компании ввиду отсутствия подобных полномочий и круга компетенции. Представитель Vanco Energy в Украине Джим Баум сообщил, что компания не поставлена в известность правительством о пересмотре СРП и не получала никаких официальных извещений о результатах финансовых проверок. Ранее президент Vanco International Джин Ван Дайк заявлял украинским СМИ, что не будет идти на пересмотр условий СРП и даже не будет вступать в переговоры по этому поводу. Если же правительство решит расторгнуть соглашение, компания намерена защищать свою позицию, поскольку СРП — документ, который накладывает юридические обязательства. RosInvest.Com, 16.4.2008г.

— Первый вице-премьер Украины Александр Турчинов считает, что президент страны Виктор Ющенко превысил полномочия, издав указы по приостановке приватизации ряда объектов. «К сожалению, в последнее время подписан ряд указов, которые полностью блокируют честную и прозрачную приватизацию в Украине. Считаю, что это, во-первых, демонстративное превышение полномочий, во-вторых — сознательная и агрессивная политика, направленная на разрушение бюджета страны текущего года, на экономическую дестабилизацию и на сохранение коррупционных схем в приватизации и действиях Фонда госимущества», — цитирует первого вице-преьера его пресс-служба во вторник.

В конце прошлой недели президент Украины Виктор Ющенко приостановил продажу в 2008г. пакетов акций открытой акционерных обществ «Феодосийская судостроительная компания «Море», «Научно-исследовательский институт электромеханических приборов», «Турбоатом», «Криворожский горно-обогатительный комбинат окисленных руд» (КГОКОР) и приватизацию ОАО «Научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт атомного и энергетического насосостроения».

Другим указом президент приостановил приватизацию энергогенерирующих компаний ОАО «Днепроэнерго», ОАО «Захидэнерго», ОАО «Центрэнерго» и ОАО «Донбассэнерго». Interfax, 15.4.2008г.

— Президент Украины Виктор Ющенко приостановил действие положений постановления правительства от 2 апр. 2008г. «О мерах относительно усовершенствования управления объектами государственной собственности». Соответствующий указ В.Ющенко подписал в пятницу, сообщает пресс-служба президента.

Глава Украины приостановил действие положений постановления, согласно которым центральные органы исполнительной власти и другие субъекты управления объектами государственной собственности, в т.ч. Национальная и отраслевые академии наук, могут принимать решения относительно передачи госимущества в уставные фонды хозяйствующих обществ, заключения новых дого-

воров аренды целостных имущественных комплексов предприятий исключительно на основании актов правительства, отметили в пресс-службе.

Президент считает, что такое решение принято правительством вопреки конституции. В.Ющенко направил соответствующее представление в конституционный суд. Interfax, 11.4.2008г.

— Президент Украины Виктор Ющенко приостановил продажу в 2008г. пакетов акций ОАО «Феодосийская судостроительная компания «Море», «Научно-исследовательский институт электромеханических приборов», «Турбоатом», «Криворожский горно-обогатительный комбинат окисленных руд» (КГОКОР) и приватизацию в 2008г. ОАО «Научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт атомного и энергетического насосостроения».

Приостановлена также приватизация энергогенерирующих компаний ОАО «Днепроэнерго», ОАО «Захидэнерго», ОАО «Центрэнерго» и ОАО «Донбассэнерго». Действие соответствующих распоряжений кабинет министров остановлено указом президента от 11 апр., сообщает пресс-служба главы государства. Указ вступает в силу со дня его опубликования.

Так, приостановлено действие распоряжений правительства от 16 янв. 2008г. №81-р и, от 22 фев. 2008г. и от 19 марта 2008г. в части продажи указанных предприятий.

Согласно указу, энергогенерирующие компании относятся к объектам, которые обеспечивают жизнедеятельность страны и имеют стратегическое значение для ее экономики и безопасности. «Лишение национальной акционерной компании «Энергетическая компания Украины» указанных активов приведет к недополучению этой компанией экономических выгод, ухудшению ее платежеспособности, сделает невозможным выполнение взятых ею обязательств, в частности, перед своими кредиторами, следствием чего может быть возбуждение дела о ее банкротстве, что, в свою очередь, угрожает экономической безопасности государства», — говорится в документе.

В указе отмечается, что правительство Украины не учло, что ОАО «Научно-исследовательский институт электромеханических приборов» и «Феодосийская судостроительная компания «Море» обеспечивает изготовление и ремонт оружия и военной техники, а также являются предприятиями, которые обеспечивают обороноспособность государства и по статье 5 закона «О приватизации государственного имущества» не подлежат приватизации.

В указе отмечается, что продажа акций «Турбоатома» и приватизация «Научно-исследовательского и проектно-конструкторского института атомного и энергетического насосостроения» усложнит реализацию энергетической стратегии Украины на период до 2030г., что может привести к потере Украиной статуса ведущего государства в сфере энергетического машиностроения, повлечет угрозу экономической безопасности государства.

В документе подчеркивается, что в строительстве КГОКОРа принимали участие Румыния, Болгария, Словакия, Германия, с которыми Украина не имеет согласованной позиции относительно дальнейшего распоряжения имуществом этого предприятия. Принятие в одностороннем порядке решения о приватизации КГОКОРа может вызвать

претензии указанных государств относительно нарушения Украиной взятых обязательств, что может повлечь потерю госактивов, негативно скажется на инвестиционном климате Украины, что «также является угрозой экономической безопасности государства».

Строительство КГОКОРа началось в 1985г. После распада СССР его правопреемником стала Украина. Правительство во главе с Юрием Ехануровым в авг. 2006г. решило создать совместное предприятие, в котором государству будет принадлежать 50%+1 акция, остальное — российской группе «Металлоинвест» и «Смарт-холдингу», создавшими для этого на паритетных началах «Украинскую рудно-металлургическую компанию».

Фонд госимущества (ФГИ) Украины в рамках этого решения должен был выступить учредителем АО со стороны государства. Фонд также должен был предусмотреть в учредительных документах общества ряд моментов, среди которых — обеспечение выполнения АО обязательств правительства Украины по международным договорам, связанным со строительством КГОКОРа, обязательств дирекции комбината, в частности, по социальным вопросам.

Президент Виктор Ющенко 2 окт. 2007г. своим указом запретил ФГИ осуществлять любые действия по созданию СП и поручил Службе безопасности Украины (СБУ) и Генеральной прокуратуре проверить законность действий ФГИ в отношении КГОКОРа. Одновременно крупнейшая в мире металлургическая компания Arcelor Mittal обратилась к руководству страны с просьбой отложить решение этого вопроса на период после внеочередных парламентских выборов 30 сент. минувшего года.

Общий объем инвестиций, необходимых для завершения строительства и ввода в эксплуатацию КГОКОРа составляет 800 млн.долл. «Металлоинвест» и «Смарт-холдинг» оценивают необходимые инвестиции для запуска КГОКОР в 215 млн.долл., что позволит начать на нем на первом этапе переработку 13,5 млн. железорудного концентрата и выпуск 11 млн.т. окатышей.

В мае 2007г. Словакия отказалась от участия в проекте завершения строительства КГОКОРа, однако хотела бы получить в рамках расчетов за свою долю денежные средства или товары. В конце окт. текущего года Румыния также заявила об отсутствии заинтересованности в дальнейшей достройке КГОКОРа и намерении вернуть свои инвестиции. Interfax, 11.4.2008г.

— Фонд госимущества Украины активно использует схему продажи имущества, которое в принципе не подлежит приватизации. Об этом 7 апр. на пресс-конференции, посвященной утверждению отчета ФГИ за 2007г., сообщил зампреда Специальной контрольной комиссии Верховной рады по вопросам приватизации, член БЮТ Валерий Писаренко. в Киеве.

«Относительно таких объектов есть специальный закон. Но сегодня целые подразделения выводятся из состава таких предприятий и продаются как отдельные объекты. Это касается таких предприятий как завод «Арсенал», завод «Большевик», Киевский мотоциклетный завод. Они фактически уже потеряны для страны. Фонд фактически предоставлял согласие на отчуждение объектов, которые входят к состав предприятий, не подлежащих приватизации», — отметил Писаренко. Он также

сообщил, что заведено уголовное дело по факту незаконного отчуждения, незаконной приватизации части завода «Арсенал». Над вопросом работают специальные комиссии к составу Контрольно-ревизионной комиссии, Совета нацбезопасности, Генеральной прокуратуры. «Большинство объектов завода тем или иным путем перешли под контроль частных структур», — отметил он.

По словам депутата, уголовное дело имеет перспективу. «Оно заведено на руководителей Фонда госимущества. Предписания, внесенные прокурором, уже выполнены руководством Фонда. Это свидетельствует о том, что Валентина Петровна Семенюк-Самсоненко признала незаконность своих действий во время проведения приватизации. Мы считаем, что Генпрокуратура должна довести не только это дело, но и все дела до суда. А суд уже должен решить, каким образом поступать с этим имуществом», — подчеркнул Писаренко. ИА Regnum, 8.4.2008г.

— На Украине наблюдается усиление фискального административного давления на мелких и средних предпринимателей, участились случаи рейдерства, уничтожения конкурентов. Об этом сегодня, 31 марта, заявил глава депутат Партии регионов, член Украинского союза промышленников и предпринимателей (УСПП) Анатолий Кинах на открытии учредительного съезда Всеукраинского союза «Совет предпринимателей Украины».

По его словам, необходимо предусмотреть наказание для тех работников государственных органов, которые оказывают такое давление на предпринимателей. «Налоговая администрация выведена из-под действия закона о государственном контроле. К тому же право проверок предприятий имеют 30-ти разнообразных организаций», — сказал Кинах и отметил, что эти факторы мешают нормальному развитию малого и среднего бизнеса. Он также отметил, что в среднем украинские предприниматели тратят 2070 часов в год на проверки различных инстанций. «В России эта цифра составляет 490 часов, а в Швеции — всего 7-9», — сказал депутат.

Кинах сообщил, что на Украине только 9-11% предпринимателей задействовано в среднем и мелком бизнесе, в то время, как в большинстве стран Европы таким бизнесом занимается 40% населения, а во Франции и Японии — 70% населения. Депутат считает, что государству следует поддерживать предпринимательство, поскольку это не только способствует развитию экономико-социальной отрасли, но и формирует средний класс. ИА Regnum, 31.3.2008г.

— Правительство Украины создаст благоприятные условия в стране для работы крупных европейских компаний, заявила премьер-министр Украины Юлия Тимошенко в понедельник во время «Европейского круглого стола промышленников», прошедшего с участием глав Nokia, Shell, Volvo, SAP, Eni, Royal Dutch Shell. «Для украинских властей чрезвычайно важно, чтобы иностранный бизнес чувствовал себя комфортно в нашей стране», — сказала Ю.Тимошенко.

По ее словам, правительство, президент и парламентская коалиция имеют общие взгляды на стратегию дальнейшего развития Украины, в частности, относительно осуществления экономических реформ.

Задача правительства заключается в том, чтобы сделать украинскую экономику открытой для всех крупных мировых бизнес-структур, создать прозрачные отношения между бизнесом и властью, внедрив единые правила игры для всех, отметила Ю.Тимошенко. «Мы должны противодействовать тому, чтобы кто-то заходил в украинскую экономику через парадный вход, а кто-то стучался в дверь», — сказала она.

Ю.Тимошенко напомнила, что после вступления Украины во Всемирную торговую организацию Киев начал переговоры с Брюсселем о создании зоны свободной торговли. Она подчеркнула, что создание такой зоны свободной торговли будет предусматривать 4 пункта: свободное передвижение товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов.

«Как скоро мы сможем пройти этот путь, зависит от Украины. Долгое время Украина исповедовала не очень четкую стратегию евроинтеграции. С приходом нашей команды евроинтеграция стала сутью нашей внутренней политики», — сказала Ю.Тимошенко. Interfax, 11.3.2008г.

— Президент Украины Виктор Ющенко ввел в действие решение Совета национальной безопасности и обороны (СНБО) от 15 фев. об обеспечении национальных интересов и национальной безопасности в сфере приватизации и концептуальных принципах их реализации. Согласно сообщению пресс-службы главы государства, указ В.Ющенко подписал в пятницу. Указ вступает в силу со дня его опубликования.

На заседании 15 фев. СНБО признал, что уровень нормативно-правового регулирования приватизации госимущества приводит к ослаблению системы госрегулирования и контроля в сфере приватизации, снижению инвестиционной и инновационной активности, росту доли иностранного капитала в стратегических сферах экономики, что усложняет создание конкурентной среды в экономике и, таким образом, создает угрозу национальным интересам и экономической безопасности государства.

По итогам заседания СНБО поручил кабинет министров обеспечить разработку и внести на рассмотрение парламента законопроекты о госпрограмме приватизации, об изменениях в законы по вопросам приватизации госимущества; организовать эффективное сотрудничество с комитетами парламента и фракциями по доработке и принятию закона о Фонде госимущества.

Кабинет министров также должен в течение месяца внести топливно-энергетический, оборонно-промышленный комплексы, транспортную сферу, жилищно-коммунальное хозяйство в перечень стратегических сфер экономики, приватизация объектов которых должна осуществляться в соответствии с программами развития отрасли.

Правительство, в частности, обязано не допустить приватизацию предприятий, имеющих стратегическое значение для экономики и безопасности государства, если следствием этого будет монополизация соответствующего рынка товаров.

Кабинету министров поручено разработать и утвердить в трехмесячный срок методику прогнозирования последствий и оценки влияния на состояние экономической безопасности государства приватизации предприятий, которые занимают монопольное положение на рынке товаров, науч-

но-исследовательских учреждений, предприятий, имеющих стратегическое значение.

Правительство должно предусмотреть в законопроекте о внесении изменений в госбюджет-2008 и в бюджетах на последующие годы, в частности, целевое направление не менее 50% средств, полученных от приватизации, на финансирование проектов развития социально-экономической инфраструктуры, приоритетных инновационных и научно-технических программ, восстановление платежеспособности предприятий-должников, имеющих стратегическое значение.

Правительство обязано не допускать к участию в приватизации объектов государственности, имеющих стратегическое значение, лиц, зарегистрированных в офшорных зонах и странах, занесенных FATF в список государств, которые не сотрудничают в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем.

Генеральному прокурору, в частности, поручается организовать в трехмесячный срок проведение проверок соблюдения законодательства во время приватизации объектов научно-технической сферы, объектов санаторно-курортного назначения, имущества дошкольных и общеобразовательных учреждений, учреждений культуры и военного имущества.

Генпрокурор также должен принять в месячный срок меры по активизации расследования уголовных дел, возбужденных по фактам рейдерства. Interfax, 7.3.2008г.

— В 2007г. объем прямых иностранных инвестиций в Донецкую обл. Украины вырос в 1,5 раза и на 1 янв. 2008г. достиг 1,4 млрд.долл. Число предприятий с участием иностранного капитала составило 429. Об этом сообщили в пресс-службе Главного управления статистики в Донецкой области. В минувшем году инвестиции поступали преимущественно в виде денежных взносов (236 млн.долл., или 48% от всех поступлений), в т.ч. на 130 млн.долл. иностранными инвесторами приобретены акции предприятий области. Пятая часть инвестиций внесена в виде движимого и недвижимого имущества. Почти треть общих поступлений составил капитал, переданный нерезидентам в результате уступки прав собственности. Всего на 1 янв. 2008г. прямые иностранные инвестиции поступили в регион из 50 стран мира. Больше всего средств внесли нерезиденты из Кипра — 558 млн.долл., Великобритании — 169 млн.долл., Германии — 128 млн.долл. На их долю приходится более 60% всех полученных инвестиций. Среди остальных стран, вложивших капитал в предприятия Донецкой области, выделяются США — 8,5% общего объема, Нидерланды — 6,9%, Британские Виргинские острова — 6,6%, Австрия — 5,5%.

Благодаря строительству нового стадиона «Шахтер» в Донецке сумма иностранных инвестиций в сферу культуры и спорта увеличилась в течение года более чем втрое, а ее доля в областном объеме возросла с 2,9 до 6%. Для сравнения: удельный вес инвестиций в сельское хозяйство области равен 1,4%, в машиностроение — 2,2%. ИА Regnum, 4.3.2008г.

— Правительство Украины утвердило перечень из 373 предприятий, госпакеты акций которых подлежат продаже в 2008г. Соответствующее распоряжение кабинет министров подписал в конце фев.

Фонду государственного имущества (ФГИ) поручено продать в 2008г. пакеты акций «Черкассы-облэнерго» (71%), лизинговой компании «Укртранслизинг» (41,73%), хмпредприятия «Свема» (91,595%), Макеевского меткомбината (60,86%), торгового флота «Донбасс» (25,1%), Новораздольского завода сложных минеральных удобрений (99,99%).

Правительство этим же постановлением утвердило перечень из 75 объектов для подготовки к продаже в 2008г.

Правительство Юлии Тимошенко 16 янв. утвердило перечень 20 объектов для первоочередной приватизации в 2008г., в котором наиболее интересными объектами являются «Укртелеком», ОПЗ и шесть облэнерго. Затем кабинет министров одобрил перечень еще из 14 объектов, которые предлагается продать вместе с землей.

Позже правительство Украины утвердило перечень из 387 хозяйственных обществ и холдинговых компаний, государственные пакеты акций которых подлежат продаже или подготовке к продаже в текущем году, общей номинальной стоимостью 1,6 млрд. гривен. В этот список был включен пакет акций ОАО «Турбоатом».

Финансирование дефицита госбюджета 2008г. за счет поступлений от приватизации определено в 8,602 млрд. гривен по сравнению с 10,59 млрд. грн. в 2007г. Однако в 2007г. ФГИ перечислил в госбюджет всего 2,5 млрд. грн., поэтому правительство воспользовалось правом частично заместить этот источник финансирования внешними заимствованиями. Interfax, 4.3.2008г.

— В рейтинге самых богатых людей на Украине, опубликованном в пятницу журналом «Фокус», в 2008г. появилось 39 новых миллионеров.

Как заявил главный редактор журнала «Фокус» Михаил Гладкий, этот рейтинг призван показать, как «жила экономика страны в прошлом году». «Как видим, жила она неплохо», — отметил он.

По словам главного редактора, за год общее состояние миллионеров увеличилось более чем на 25% и превысило 100 млрд.долл. Основными причинами такого скачка эксперты, создававшие рейтинг, считают стремление к открытости и размещение акций на биржах компаниями, что позволило увеличить стоимость их акций в несколько раз.

Общее количество украинских миллиардеров в текущем году выросло в два раза и составило 20 чел. (в прошлом году было 10). «Нет ни одного человека, который бы что-то потерял», — сказал главный редактор. Как и в прошлом году, первое место рейтинга «130 самых богатых людей Украины» занимает совладелец компании СКМ Ринат Ахметов, который, по данным журнала, увеличил свой капитал на 2,62 млрд.долл. На фев. 2008г. «Фокус» оценил состояние Р.Ахметова в 14,62 млрд.долл.

В первую десятку миллиардеров вошли: совладелец ИК East One Виктор Пинчук (10,5 млрд.долл.), совладелец группы «Приват» Игорь Коломойский (4,76 млрд.долл.), еще один совладелец группы «Приват» Геннадий Боголюбов (4,5 млрд.долл.), владелец группы Ferrhexo Константин Жеваго (3,8 млрд.долл.), глава правления ОАО «ММК имени Ильича» Владимир Бойко (3,1 млрд.долл.), совладелец ИСД Виталий Гайдук (2,7 млрд.долл.), еще один совладелец ИСД Сергей Тарута (2,65 млрд.долл.), совладелец компании «Метинвест» (СКМ), владелец «Смарт-холдинга» Ва-

дим Новинский (2,5 млрд.долл.) и советник представительства швейцарского АО «Группа «Группа «Энергетический стандарт» в России Константин Григоришин (1,73 млрд.долл.).

Мэр Киева Леонид Черновецкий находится на 22 месте с 990 млн.долл.

В рейтинге присутствуют 18 действующих депутатов Верховной Рады, в частности, 13 депутатов от Партии регионов, четыре депутата из БЮТ и один — из НУ-НС.

В рейтинг вошли две женщины.

По данным журнала, на 93 месте рейтинга долларовых миллионеров находится соучредитель ОАО «Луганскхолод», народный депутат Украины (БЮТ) Наталья Королевская (243 млн.долл.), на 99-ом — гендиректор ЗАО «НПЦ «Борщаговский химико-фармацевтический завод» Людмила Безпалько (216 млн.долл.).

В рейтинг журнала вошли только те, чье право собственности на те или иные активы можно доказать на основании открытых источников. Это официальные отчеты компаний, публикации в прессе, расчеты экспертов рынка. Как у резидентов, так и нерезидентов оцениваются только активы, расположенные на территории Украины. Не оцениваются личная недвижимость, автомобили и сбережения, а если собственность записана на родственников, активы добавляются управляющему партнеру (участнику рейтинга).

Первый рейтинг 100 самых богатых людей Украины «Фокус» опубликовал в конце марта минувшего года. В этом рейтинге были и иностранцы. В десятку вошли Р.Ахметов, индийский магнат Лакшми Миттал, В.Пинчук, И.Коломойский, Г.Боголюбов, В.Гайдук, С.Тарута, К.Жеваго. Дмитрий Фирташ, В. Бойко.

В рейтинг 2008г. не включены иностранцы, основной бизнес которых находится за пределами страны. Interfax, 29.2.2008г.

— На Украине необходимо ввести временный мораторий на приватизацию объектов до пересмотра программы приватизации в связи со вступлением Украины в ВТО. С таким заявлением выступила Партия регионов.

В заявлении, размещенном на официальном сайте партии, отмечается, что 22 фев. Кабинет министров утвердил список предприятий для приватизации в 2008г., в который попали 400 акционерных обществ и холдинговых компаний. «Но еще 16 янв. правительство составило перечень объектов, поступления от приватизации которых должны были превысить показатели, заложенные в бюджете на 2008г.», — говорится в документе.

«Среди прочего правительство Ю.Тимошенко хочет продать акции рентабельных акционерных обществ «Укртелеком», «Одесский припортовый завод», «Турбоатом», ряда облэнерго. Это правительство пошло на сомнительный рекорд, стремясь распродать активы на сумму, большую, чем за все годы приватизации», — подчеркивается в заявлении. Партия регионов считает, что «из-за волюнтаристских действий правительства Ю.Тимошенко государство утрачивает стратегические объекты украинской экономики».

Она также отмечает, что правительство Ю.Тимошенко не сделало анализа в отношении дальнейшей судьбы данных предприятий в новых условиях в связи со вступлением Украины в ВТО.

«Поэтому необходимо пересмотреть программу приватизации с учетом сохранения конкурентоспособности предприятий, которые продаются, а также сохранения рабочих мест. Поэтому Партия регионов требует введения моратория на приватизацию до пересмотра программы приватизации, который будет проведен в связи с новыми условиями, сложившимися после вступления Украины в ВТО», — говорится в заявлении. Interfax, 28.2.2008г.

— Прирост прямых иностранных инвестиций на Украине в 2007г. составил 7,882 млрд.долл., что на 67,1% больше, чем в 2006г., говорится в сообщении Государственного комитета статистики.

За минувший год иностранные инвесторы направили в экономику Украины 8,711 млрд.долл. прямых инвестиций, но одновременно изъяли 1,178 млрд.долл.

За 2007г. значительно вырос капитал нерезидентов из Кипра (на 2 млрд.долл. 754,3 млн.), Нидерландов (на 977,4 млн.долл.), Швеции (на 869,3 млн.долл.), России (на 460,1 млн.долл.), Австрии (на 441,4 млн.долл.).

Среди отраслей украинской экономики значительный прирост иностранного капитала в 2007г. наблюдался на предприятиях, которые осуществляют финансовую деятельность (на 2 млрд.долл. 277,8 млн.), операции с недвижимым имуществом, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (на 782 млн.долл.). Строительные организации получили дополнительно 779,4 млн.долл., предприятия промышленности — 2 млрд.долл. 26,9 млн., в т.ч. добывающей — 627,9 млн.долл. и перерабатывающей — 1 млрд.долл. 393,5 млн. (также незначительный объем инвестиций был направлен в сферу производства и распределения электроэнергии, газа и воды).

Накопленный объем прямых иностранных инвестиций на Украине на 1 янв. достиг 29,489 млрд.долл. — на 36,5% больше, чем на начало 2007г.

В общем объеме прямых иностранных инвестиций на долю Кипра пришлось 5 млрд.долл. 941,8 млн., Германии — 5 млрд.долл. 917,9 млн., Нидерландов — 2 млрд.долл. 511,2 млн., Австрии — 2 млрд.долл. 75,2 млн., Соединенного Королевства — 1 млрд. 968,8 млн.долл.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточены на предприятиях промышленности (8 млрд.долл. 138 млн., или 27,6% общего объема прямых иностранных инвестиций на Украину), в т.ч. перерабатывающей — 6 млрд.долл. 941 млн. и добывающей — 1 млрд. 59,5 млн.долл.

В финансовых учреждениях аккумулировано 4 млрд.долл. 793,9 млн. (16,3% общего объема) прямых иностранных инвестиций, в предприятиях торговли, ремонта автомобилей и бытовых изделий — 3 млрд.долл. 56,4 млн. (10,4%), в организациях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, — 2 млрд.долл. 550,6 млн. (8,6%).

Среди отраслей перерабатывающей промышленности существенные объемы инвестиции направлены в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий — 1 млрд.долл. 685,6 млн., в производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий — 1 млрд.долл. 564 млн., машиностроение — 1

млрд.долл. 49,6 млн., химическую и нефтехимическую промышленность — 838,8 млн.долл.

Среди регионов Украины ведущие места по объемам прямых иностранных инвестиций занимают Киев — 9 млрд.долл. 496,7 млн. (32,2% общего объема), Днепропетровская область — 2 млрд.долл. 924,2 млн. (9,9%), Донецкая область — 1 млрд.долл. 406,8 млн. (4,8%).

Сумма кредитов и займов, полученных предприятиями Украины от прямых инвесторов, на 1 янв. 2008г. составляла 4 млрд. 1,6 млн.долл. Общий объем прямых иностранных инвестиций, включая ссудный капитал, на 1 янв. составлял 33 млрд. 491 млн.долл.

В 2007г. из Украины в экономику других стран было направлено 6 млрд.долл. 6,6 млн. прямых инвестиций, в результате чего накопленный объем прямых инвестиций из Украины в другие страны мира на 1 янв. 2008г. составил 6 млрд.долл. 196,1 млн., в т.ч. в страны СНГ — 220,2 млн.долл. (3,5% общего объема), в другие страны мира — 5 млрд.долл. 975,9 млн. (96,5%). Прямые инвестиции из Украины направлены в 52 страны мира, основная часть — на Кипр.

Сумма кредитов и займов от прямых украинских инвесторов в другие страны на 1 янв. 2008г. составила 123,4 млн.долл. Общий объем прямых инвестиций в экономику других стран, включая заемный капитал, составил 6 млрд. 319,5 млн.долл. Interfax, 19.2.2008г.

— Чистый приток прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составил 7,882 млрд.долл. в янв.-дек. 2007г. по сравнению с 4,296 млрд.долл. за весь 2006г., сообщил Госкомстат.

За 12 месяцев прошлого года в предприятия Украины было вложено 8,711 млрд.долл. нового капитала, но инвесторы вывели 1,179 млрд.долл. Госкомстат скорректировал сумму с учетом и других факторов. «В целом прирост совокупного объема иностранного капитала в экономику страны, с учетом переоценки, потерь, курсовой разницы. за 2007г. составил 7882 млн.долл.», — говорится в сообщении Госкомстата.

На 1 янв. 2008г. общий объем прямых иностранных инвестиций, вложенных за весь период независимости страны с 1991г., достиг 29,489 млрд.долл., или 636,5 долл. на душу населения. Reuters, 18.2.2008г.

— Совет национальной безопасности и обороны (СНБО) Украины, констатировав неудачи приватизации предыдущих лет, принял решение доработать ее концепцию и программу, принять изменения в законодательство с целью повышения эффективности процесса продажи госимущества и защиты интересов государства в стратегических отраслях.

«Кабинет министров Украины, Фонду госимущества дан соответствующий срок до 2 месяцев разработать и программу приватизации и соответствующие изменения в законодательство», — сказала секретарь СНБО Раиса Богатырева на брифинге в пятницу после заседания СНБО.

Р.Богатырева подчеркнула, что после того, как будут разработаны эта программа и изменения законодательства, они должны быть переданы на рассмотрение Верховной Рады. Она допустила, однако, что сроки могут быть изменены в связи с тем, что парламент в настоящее время практически не работает.

Р.Богатырева заявила, что процесс приватизации стратегических объектов в стране будет завершён в течение 6 лет. Она сказала, что на Украине осталось немного объектов стратегического значения, и по каждому конкретному объекту надо принимать отдельное решение, в т.ч. и привлекая представителей общественности.

«Совет нацбезопасности и обороны обеспокоен отсутствием правовых механизмов защиты интересов государства в сфере приватизации стратегически важных предприятий», — подчеркнула Р.Богатырева.

По ее словам, складывается впечатление — когда речь идет о приватизации таких стратегических объектов, то «учитываются интересы других государств, а не интересы Украины и ее граждан».

В Украине отсутствует законодательное ограничение участия иностранных инвесторов в приватизации стратегических объектов, сказала она. В первую очередь речь идет о нефтеперерабатывающей отрасли, цветной металлургии, телекоммуникационной сфере, где зарубежные инвесторы на сегодняшний день являются монополистами.

«При этом на сегодня не созданы такие блокирующие механизмы, которые могло бы применять государство для нейтрализации угроз национальной безопасности», — отметила Р.Богатырева, добавив: «У нас есть очень печальная практика, когда стратегические предприятия доводятся до банкротства».

Р.Богатырева отметила, что решением кабинет министров от 16 янв. было принято постановление о продаже государственного пакета акций предприятия «Турбоатом».

По ее словам, предприятие «Турбоатом» на сегодняшний день «успешное и перспективное предприятие», реальная стоимость которого составляет не менее 3 млрд.долл. «Вопрос — для чего сегодня продавать такой объект по еще более заниженной цене — оставлен без ответа», — сказала Р.Богатырева.

По словам секретаря СНБО, еще одним примером подобных решений в сфере приватизации является решение кабинет министров, «которое размывает государственные пакеты акций».

Она отметила, что подобным способом была выставлена на приватизацию государственная страховая компания «Оранта», приватизация которой состоялась в 2004г. Такая же участь постигла и Черноморский судостроительный завод.

«На заседании СНБО подчеркивалось, что то, что мы имеем в сфере приватизации объектов государственной собственности, — это сегодня не просто коррупция, это проявление большой коррупции», — подчеркнула она.

Президент Украины Виктор Ющенко в ходе заседания совета назвал неудачной проведенную за последние 10 лет приватизацию, в ходе которой 180 тыс. украинских предприятий сменили статус с государственного на частный, и потребовал, чтобы процесс приватизации бы прозрачным, парламент принял четкий график продажи госимущества, была обеспечена эффективность этого процесса и защита интересов государства.

Как сообщила в интервью журналистам председатель Фонда госимущества Валентина Семенюк-Самсоненко, президент на заседании подтвердил, что к приватизации должен быть индивидуальный

подход, и должен быть «четкий отраслевой расчет» по каждому объекту, готовящему к приватизации.

Фонд семь раз вносил на рассмотрение парламента программу приватизации, программу управления объектами государственной собственности, изменения в законодательство относительно приватизации, однако ни один из этих документов не был утвержден парламентом. В настоящее время деятельность Верховной рады также сопряжена с острым межпартийным противостоянием. Interfax, 18.2.2008г.

– Повторная приватизация ОАО «Лугансктепловоз», ОАО «Запорожский алюминиевый комбинат» (ЗалК) и ЗАО «Укртатнафта» в случае возврата пакетов их акций в госсобственность по решениям судов будет проведена открыто и на рыночных условиях, заявил заместитель главы секретариата президента Александр Чалый.

«Если будет происходить новая приватизация, или будут найдены решения на двустороннем уровне – там каждый проект имеет свою историю – законные интересы Украины будут все учтены. Я имею в виду, что украинцам должна быть заплачена реальная цена», – сказал он на брифинге в Киеве в четверг.

А.Чалый отметил, что эти вопросы обсуждались в ходе визита президента Украины Виктора Ющенко в Россию на этой неделе, т.к. в судебных спорах о законности приватизации этих объектов участвуют российские компании.

Замглавы секретариата президента заявил, что в случае повторной приватизации российским инвесторам будут предоставлены такие же права, как и другим инвесторам.

Он отметил, что позиция украинской стороны «очень четкая»: спорные вопросы относительно законности приватизации будут решаться в соответствии с действующими нормами украинского законодательства, учитывая судебные решения.

По словам А.Чалого, «практически по всем этим трем объектам есть решения судов различных инстанций, фактически возвращающие их к началу приватизационных процессов».

Украинская сторона в течение нескольких лет оспаривала правомерность передачи 18,296% акций «Укртатнафты» двум компаниям – Seagroup International (США) и Amruz Trading AG (Швейцария), дружественным ОАО «Татнефть». В I пол. 2007г. этот пакет был передан на хранение НАК «Нафтогаз Украины», которой уже принадлежит 43,054% акций, что обострило отношения между акционерами и является одной из основных причин срыва уже нескольких собраний акционеров компании.

В случае «Лугансктепловоза» украинские суды признали недействительной продажу в 2007г. 76% акций предприятия входящему в российский «Трансмашхолдинг» ЗАО «УК «Брянский машиностроительный завод» из-за искусственного ограничения конкуренции и обязали покупателя вернуть фонду госимущества (ФГИ) Украины этот пакет. ФГИ обратился к регистратору акций «Лугансктепловоза» с запросом о переводе их на счета Фонда, однако пока не получил ответа.

В споре вокруг принадлежащего Объединенной компании «Российский алюминий» («РусАл») Запорожского алюминиевого комбината в конце янв. этого года генеральная прокуратура Украины предъявила иск о возврате государству 68,01% его

акций в связи с невыполнением обязательств по рефинансированию покупателем взятого ЗалК до приватизации под госгарантии кредита в 75 млн.долл. Interfax, 14.2.2008г.

– Прирост объема прямых иностранных инвестиций в экономику Украины в 2007г. ожидается в 7,5-8 млрд.долл., сообщил президент Украины Виктор Ющенко на форуме «Власть и бизнес – партнеры» в среду в Киеве.

«В 2007, как и в предыдущем, и в 2005г., прирост иностранных инвестиций будет составлять от 7,5 млрд.долл. до 8 млрд.долл. (. .) Это неплохой показатель», – сказал В.Ющенко, добавив, что за 16 лет независимости Украины прямые иностранные инвестиции в экономику страны достигли 30 млрд.долл.

По его мнению, привлечению инвестиций в экономику страны, в частности, должна содействовать бюджетная политика государства.

Дефицит госбюджета в 2008г. необходимо удерживать в пределах 1,5-2% валового внутреннего продукта (ВВП), считает В.Ющенко.

«Чрезвычайно важно установить эффективный контроль за бюджетными расходами, за дефицитом бюджета. Мы должны удерживать его (дефицит госбюджета) на уровне 2006-07гг. В нынешней ситуации это будет 1,5-2% валового продукта», – сказал глава государства.

Прирост прямых иностранных инвестиций на Украине в янв.-сент. 2007г. составил 5,239 млрд.долл., что на 70,5% больше показателя аналогичного периода 2006г.

Обнародованный бюджет Украины на 2008г. предусматривает дефицит в 2,1% ВВП. Interfax, 30.1.2008г.

– Президент Украины Виктор Ющенко заявил, что тема приватизационной политики станет предметом рассмотрения Совета национальной безопасности и обороны (СНБО) в фев.

Должна быть создана рабочая группа из представителей правительства, парламента и секретариата президента, аппарата СНБО и экспертов, объектом анализа которой будет проект государственной программы приватизации и проект закона о приватизации государственного имущества, заявил В.Ющенко в ходе встречи в понедельник в Киеве с председателем Верховной Рады Арсением Яценюком и первым вице-премьером Александром Турчиновым

На основе наработанных группой материалов СНБО примет решение о концептуальных основах приватизационной политики, на которых будут базироваться законодательные изменения и правительственная политика.

Комментируя принятые правительством решения по политике приватизации, В.Ющенко высказал предостережение по поводу того, что согласно ним, продажа государственного имущества рассматривается лишь как источник наполнения госбюджета.

«Мы должны вернуться к теме более рационального использования средств приватизации. Чтобы мы не жили одним днем и отвечали за развитие государства», – предостерег президент.

В.Ющенко настаивает на том, что приватизация предприятий стратегических отраслей, в частности энергетики, без разработки и принятия стратегии развития соответствующих сфер экономики создаст угрозу национальной безопасности.

«Наша цель — не с молотка распродать Украину. Наша цель — создать стратегический контроль, там, где это отвечает теме национальной безопасности. В другой части — найти инвестора, который бы мог оживить эти объекты», — отметил В.Ющенко.

Кроме того, президент высказался по поводу поспешности определения Криворожского горно-обогатительного комбината окисленных руд (КГОКОР) и ОАО «Турбоатом» как предпочтительных, которые должны быть безотлагательно приватизированы. В этом контексте глава государства поставил задачу, чтобы каждый объект, который готовится к приватизации, проходил предприватизационную подготовку, которая должна увеличить его капитализацию и, значит, его цену.

«Наша задача — подготовить каждый объект, оптимизировать его стоимость, выйти на рынок и взять на рынке лучшую цену», — заявил президент. Interfax, 28.1.2008г.

— Президент Украины Виктор Ющенко просит премьер-министра Юлию Тимошенко инициировать на ближайшем заседании правительства Украины отмену решения об утверждении перечня предприятий, государственные пакеты акций которых подлежат первоочередной продаже в 2008г.

Как сообщает пресс-служба главы государства, в ходе встречи с председателем Верховной Рады Арсением Яценюком и премьер-министром Украины Юлией Тимошенко В.Ющенко отметил, что считает довольно поспешным рассмотрение и принятие правительством Украины 16 янв. 2008г. распоряжения об утверждении перечня хозяйственных обществ, государственные пакеты акций которых подлежат первоочередной продаже, государственных предприятий и открытых акционерных обществ, подлежащих первоочередной подготовке к продаже в 2008г.

Президент напомнил, что на расширенном заседании правительства Украины 26 дек. прошлого года он высказал предложение, что «первоочередным должно быть принятие новой редакции закона Украины «О Государственной программе приватизации», который должен вернуть честную, прозрачную, конкурентную приватизацию, чтобы не повторить ошибки приватизации Луганского тепловозостроительного завода, Кременчугского нефтеперерабатывающего завода, когда конкурса практически не было».

«Я настаивал, чтобы правительство в этом вопросе двигалось в законодательной плоскости», — подчеркнул В.Ющенко. «Вопрос приватизации имеет особое государственное значение, он является одним из национальных приоритетов. Подход всех ветвей власти к приватизационному процессу должен быть согласованным и скоординированным», — добавил президент Украины.

Что касается Государственной программы приватизации, то председатель Верховной Рады А.Яценюк выразил убежденность, что этот законодательный акт будет, безусловно, принят Верховной Радой. Interfax, 21.1.2008г.

— Секретариат президента Украины предлагает исключить из утвержденного накануне правительством перечня для первоочередной приватизации в 2008г. блокирующие пакеты акций шести областных энергоснабжающих компаний, в которых государство утратило контроль, сообщил руководитель службы секретариата президента по обеспечению

связей с Верховной Радой и кабинет министров Ян Берназюк на брифинге в Киеве в четверг.

Он напомнил, что предыдущее правительство Виктора Януковича также хотело приватизировать эти пакеты акций, однако президент Украины Виктор Ющенко приостановил своим указом такое решение. «Потому что фактически изымаются из уставного капитала НАК «Энергетическая компания Украины» эти шесть пакетов акций, что может привести к недееспособности этой компании и может представлять угрозу энергетической и экономической безопасности Украины», — пояснил он позицию главы государства.

Я.Берназюк также сообщил, что президент предлагает включить в перечень объектов для приватизации в 2008г. «Лугансктепловоз», приватизационная продажа которого в 2007г. российскому «Трансмашхолдингу» в условиях ограниченной конкуренции была признана судами незаконной.

Правительство включило в перечень объектов для первоочередной приватизации 26,98% акций ОАО «Львов-», 25,01% — «Одесса-», 25,02% — «Прикарпаттяоблэнерго» и по 25%+1 акция «Чернигов-», «Полтава-» и «Сумыоблэнерго». В настоящее время на всех этих предприятиях существует конфликтная ситуация между частными акционерами, в которую не участвующая в их управлении НАК «Энергетическая компания» предпочитает не вмешиваться. Interfax, 17.1.2008г.

— Правительство Украины включило ОАО «Одесский припортовый завод» (ОПЗ), ОАО «Укртелеком» и блокирующие пакеты акций шести областных энергоснабжающих компаний в перечень приватизируемых в I кв. 2008г. объектов, сообщил министр транспорта и связи Иосиф Винский журналистам в Киеве в среду.

Он уточнил, что для приватизации предлагаются 67,79% акций «Укртелекома», при этом на подготовку конкурса отводится 75 дней, а на сам конкурс — месяц. По ОПЗ планируется приватизировать 99,52% акций.

Он отметил, что документы по ОПЗ уже готовы, поэтому «по нему будет более ускоренная процедура». «А по «Укртелекому» надо серьезно подготовить приватизационный договор, который бы предусматривал интересы, связанные с безопасностью государства», — добавил министр.

ОАО «Укртелеком» — монополист на рынке фиксированной связи Украины по предоставлению услуг электросвязи. «Укртелеком» в настоящее время занимает 70% рынка местной (фиксированной) телефонной связи Украины, обслуживая 9,7 млн. абонентов.

В собственности государства находится 92,79% акций «Укртелекома», что с учетом выставления на продажу 67,79%-ного пакета означает сохранение за ним блокирующего пакета. Фонд госимущества (ФГИ) планировал в 2007г. продать на фондовых биржах 5% акций «Укртелекома» по начальной цене 1,15 гривны за акцию, однако из-за судебных исков и ухудшения конъюнктуры на рынках ему удалось реализовать лишь 0,07% акций.

Одесский припортовый завод, одно из крупнейших химических предприятий Украины, полностью находится в государственной собственности. ОПЗ в 2006г. произвел 1,13 млн. т. аммиака и 0,9 млн. т. карбамида.

В авг. прошлого года ФГИ объявил конкурс по продаже 99,52% акций ОПЗ с начальной ценой 2,5

млрд. грн. Запросы на информацию о конкурсе сделали девять компаний: Yara International ASA (Норвегия), ОАО «Азот» (Черкассы), ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим» (Москва), ОАО «Черниговское химволокно», российское ОАО «Акрон» (Великий Новгород, входит в холдинг «Акрон»), ОАО «Днипроазот» (Днепропетровск), ОАО «Ренова-Украина», российское ОАО «СИБУР Холдинг», а также частная международная холдинговая компания украинского бизнесмена Дмитрия Фирташа Group DF (GDF, Вена), которая планировала принять участие в конкурсе через эстонского производителя минеральных удобрений АО «Нитроферт». Однако по указу президента в середине окт. конкурс был отменен. Interfax, 16.1.2008г.

— Одной из самых больших проблем Украины является низкая культура управления персоналом, и это является причиной негативных процессов на макроэкономическом уровне, а также на уровне бизнеса. Такое мнение выразил сегодня, 15 янв., министр экономики Украины Богдан Данилишин.

По словам министра, власть и бизнес должны объединиться для создания украинского конкурентоспособного производства. Богдан Данилишин подчеркнул, что производительность труда на Украине составляет 30% по сравнению с европейскими странами. Низкие стандарты жизни, по его мнению, и повлекли демографический кризис и сокращение населения Украины с 51,6 млн. на 1 янв. 91 года до 46,2 млн. на 1 нояб. 2007г. IА Regnum, 15.1.2008г.

— Значение годового показателя проблематичности украинской деловой среды выросло с 50,61% в 2006 до 56,16% в 2007 году. Об этом сегодня, 14 дек., во время презентации результатов проекта «Исследования делового мнения» сообщила исполнительный директор Института экономических исследований и политических консультаций (ИЭИПК) Оксана Кузякив.

По словам эксперта, в сравнении с пред.г. четыре показателя из пяти ухудшились, и лишь по «временному налогу» в сохранилась позитивная динамика, его проблемным назвало лишь 10,9% представителей бизнеса против 11,2% в 2006г. «По мнению представителей деловой среды, в стране увеличился уровень коррупции. Такой ответ дало более 72,5% респондентов. За последние 5 лет уровень коррупции выше был только в 2004г., когда состоялась «оранжевая» революция. 87% опрошенных считают, что на Украине не придерживаются прав собственности. Кроме того, 90,3% представителей бизнеса считают регуляторные акты непредвиденными и нечеткими, в то время, как в предыдущие два года это показатель составлял лишь 79%» — проинформировала эксперт. Она также подчеркнула, что в 2007г. прямое государственное вмешательство в деятельность предприятий осталось практически на том же уровне, что и в 2006г. В 2007г. показатель отсутствия государственного вмешательства составил 79,5% против 80,9% в 2006.

Согласно данным опроса, средний уровень уплаты налогов в 2007г. составил лишь 43,7% от суммы предвиденной законодательством. «По оценкам опрошенных руководителей предприятий, на Украине продолжается уменьшение соблюдения налогового законодательства. Менеджеры малых фирм информируют о более низком уровне уплаты

налогов, чем крупные и средние предприятия», — отметила Оксана Кузякив.

В рамках проекта «Исследование делового мнения» были опрошены руководители предприятий в Киеве, Киевской, Львовской, Одесской, Харьковской областях, представляющих, соответственно, центр, запад, юг и восток Украины. Опрос проводился на основе панельной выборки, содержащей 300 предприятий, представляющих все отрасли обрабатывающей промышленности. Последний опрос проводился с 25 окт. по 15 нояб. 2007г. IА Regnum, 14.1.2008г.

— Доходы от приватизации государственной собственности на Украине в 2007г. выросли по сравнению с пред.г. в 4,4 раза до 2,446 млрд. гривен (484 млн.долл.), что составило лишь 23% годового плана приватизации, сообщила представитель Фонда госимущества. План доходов от продажи государственной собственности, установленный законом о госбюджете на 2007г., составлял 10,6 млрд. гривен (2,1 млрд.долл.), но споры властей о способах продажи сорвали планировавшуюся приватизацию национального оператора связи Укртелеком и химического гиганта Одесского припортового завода.

Новое правительство Украины под руководством Юлии Тимошенко заявляет, что не будет торопиться с приватизацией этих стратегических компаний. В 2008г. Кабинет планирует получить от приватизации 8,6 млрд. гривен (1,7 млрд.долл.).

В 2007г. Фонд получил 501 млн. гривен от аренды государственного имущества (326 млн. гривен в 2006г.) и 263 млн. гривен дивидендов на принадлежащие государству пакеты акций (478 млн. гривен годом ранее). Самые крупные поступления по этой статье доходов пришли со стороны Укртелекома (143 млн. гривен) и Одесского припортового завода (83 млн. гривен). В 2006г. доходы Украины от приватизации упали по сравнению с 2005гг. в 37 раз из-за отсутствия привлекательных предприятий, выставленных на продажу. Reuters, 12.1.2008г.

— Верховный суд Украины в четверг подтвердил незаконность продажи российскому Трансмашхолдингу 76% акций крупнейшего украинского производителя ж/д техники Лугансктепловоза.

Сделка, заключенная в марте 2007г., в период премьерства Виктора Януковича, немедленно подверглась критике со стороны президента Виктора Ющенко, после чего ряд судебных инстанций признали приватизацию Лугансктепловоза незаконной.

В четверг Судебная палата в хозяйственных делах Верховного суда отказала Фонду госимущества и управляющей компании Брянский машиностроительный завод (подконтрольной Трансмашхолдингу) в попытке все же признать приватизацию законной.

«Верховный суд, отказав в открытии производства по пересмотру в кассационном порядке постановления Высшего хозяйственного суда Украины, фактически признал законными и обоснованными все судебные решения о незаконности приватизации пакета акций Лугансктепловоза», — сообщает пресс-релиз украинского суда.

Совладельцем Трансмашхолдинга, крупнейшего в РФ производителя локомотивов, является млрд. Искандер Махмудов, а блокпакет акций недавно купила госкорпорация Российские железные дороги.

Контрольный пакет акций Лугансктепловоза был продан за 58 млн.долл. Противники сделки заявили, что к конкурсу не были допущены украинские претенденты.

Ющенко назвал Лугансктепловоза возвратом к теневым схемам передачи госсобственности частным инвесторам. Янукович и руководитель Фонда госимущества, социалистка Валентина Семенюк выступали против пересмотра итогов тендера.

В конце прошлого года в стране сменилось правительство, а расклад сил в парламенте изменился в пользу «оранжевых». После этого Ющенко предложил союзникам в новом Кабинете во главе с Юлией Тимошенко пересмотреть подходы к разгосударствлению собственности, призвав не допустить повторения приватизации «по типу Лугансктепловоза». Reuters, 10.1.2008г.

— Кабинет министров Украины намерен содействовать отмене допэмиссии открытого акционерного общества «Днепроэнерго», а также повременит с продажей ОАО «Укртелеком» и ОАО «Одесский припортовый завод» («ОПЗ»), заявила премьер-министр Украины Юлия Тимошенко в эфире телеканала «1+1» в четверг вечером.

«Такие объекты (ОАО «Днепроэнерго») бесплатно не берут. Сегодня в руках одного человека сосредоточено 50% электроэнергии в Украине и все это получено бесплатно. И тут правительство будет действовать», — сказала Ю.Тимешенко.

Она вновь заявила о намерении кабинет министров отменить все незаконные решения предыдущего правительства.

Говоря об ОАО «Укртелеком», Ю.Тимошенко отметила, что это «серьезная структура, которая включает в себя часть национальной безопасности Украины». «Продавать все с молотка я не готова», — сказала премьер.

Говоря об ОАО «Одесский припортовый завод», она назвала «уникальной государственной собственностью» аммиакопровод, принадлежащий предприятию. «Если его монополизировать — будет разрушено все, чт.е. на этом рынке в нашей стране. Поэтому мы тщательно посмотрим на это (перспективы продажи предприятия)».

Ю.Тимошенко также заявила, что является принципиальным противником приватизации украинской газотранспортной системы. «Я в жизни никогда никому не позволю приватизировать (украинскую газотранспортную систему), во власти я буду или в оппозиции — не имеет значения», — сказала Ю.Тимошенко.

«Это государственная собственность, которая всегда должна быть государственной собственностью — это наше влияние на все мировые, энергетические и политические процессы», — подчеркнула Ю.Тимошенко.

Премьер-министр считает, что законы, регулирующие рынок земли на Украине должны быть приняты в первую очередь.

Отвечая на вопрос о перспективах снятия моратория на продажу земли с/х назначения, Ю.Тимошенко сказала: «Это тот случай, когда есть две правды. С одной стороны, нельзя снять мораторий на продажу сельхозземель, пока не существуют фактически ни одного нужного закона, который создает рынок земли. Как землю можно сейчас сделать товаром? Чтобы раскупили, как когда-то ваучеры, за бесценку и потом на вторичном рынке продавали за миллиарды?»

«Нет рынка земли, он не создан. А с другой стороны существует теневой рынок сельхозземли, — добавила Ю.Тимошенко. Сегодня земле сельхозназначения меняют целевое назначение и практически ее продают в теневом режиме. Нужно как можно быстрее принимать все необходимые законы для формирования рынка земли. Но землей должны владеть граждане Украины, которые живут и работают на этой земле». Мы будем продолжать мораторий на продажу сельхозземли до тех пор, пока мы не создадим нормальное законодательное обеспечение этого процесса. Interfax, 27.12.2007г.

— Прирост прямых иностранных инвестиций на Украине в янв.-сент. 2007г. составил 5,239 млрд.долл., что на 70,5% больше, чем за соответствующий период 2006г., говорится в сообщении Государственного комитета статистики.

При этом в I кв. 2007г. приток инвестиций составил 847 млн.долл. (в I кв. 2006г. — 922 млн.долл.), во втором — 1,706 млрд.долл. (777 млн.долл.), в третьем — 2,686 млрд.долл. (1,373 млрд.долл.).

Общий объем иностранных инвестиций в экономику Украины на 1 окт. достиг 26,857 млрд.долл.

За янв.-сент. значительно увеличили объем вложений инвесторы с Кипра — на 1 млрд.долл. 774,9 млн., из Швеции — на 739,4 млн.долл., Нидерландов — на 639,9 млн.долл., Австрии — на 376,8 млн.долл., Российской Федерации — на 341,2 млн.долл.

Наиболее значительный прирост иностранного капитала за девять месяцев наблюдался на предприятиях, осуществляющих финансовую деятельность, — на 1 млрд. 688,4 млн.долл. В строительном секторе прирост составил 567,1 млн.долл., в секторе операций с недвижимым имуществом, аренды, инжиниринга и предоставления услуг предпринимателям — 451,9 млн.долл., на предприятиях промышленности — 1 млрд.долл. 362,5 млн. (в т.ч. перерабатывающей — 775,6 млн.долл., добывающей — 585,4 млн.долл.).

Инвестиции в страну за 9 месяцев поступили из 119 стран мира, при этом на 10 из них приходится 83% их общего накопленного объема. В «десятку» входят: Германия — 5 млрд.долл. 759,3 млн., Кипр — 4 млрд.долл. 957,6 млн., Нидерланды — 2 млрд.долл. 173,7 млн., Австрия — 2 млрд.долл. 10,5 млн., Соединенное Королевство — 1 млрд.долл. 820 млн., США — 1 млрд.долл. 421,1 млн., Российская Федерация — 1 млрд.долл. 343,2 млн., Франция — 1 млрд.долл. 25,6 млн., Виргинские острова — 943,2 млн.долл. и Швейцария — 876,7 млн.долл.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточены в предприятиях промышленности — 7 млрд.долл. 467,1 млн. (27,8% общего объема прямых инвестиций на Украину), в т.ч. в перерабатывающей промышленности -6 млрд.долл. 316,6 млн., добывающей — 1 млрд. 017 млн.долл.

Сумма кредитов и займов, полученных предприятиями Украины от прямых инвесторов, на 1 окт. 2007г. составила 3 млрд. 614,8 млн.долл. Более всего их поступило с Кипра — 716,8 млн.долл., из Российской Федерации — 688,8 млн. и Нидерландов — 385,7 млн.долл.

Общий объем прямых иностранных инвестиций, включая ссудный капитал, на 1 окт. 2007г., составлял 30 млрд.долл. 471,4 млн.

В янв.-сент. из Украины в экономику других стран мира было направлено 629 млн.долл. прямых

инвестиций. Инвестирование осуществлялось в основном в виде денежных взносов и ценных бумаг. Накопленный объем инвестиций из Украины в экономику стран мира на 1 окт. составил 862,1 млн.долл., в т.ч. в страны СНГ — 188,5 млн.долл. (21,9% общего объема), в другие страны мира — 673,6 млн.долл. (78,1%).

Инвестиции из Украины направлены в 52 страны мира, причем более 91% общего объема — в семь стран: на Кипр — 538,5 млн.долл., в Российскую Федерацию — 124 млн.долл., Польшу — 29,3 млн.долл., Грузию — 27,4 млн.долл., Латвию — 24,1 долл., Молдавию — 22,3 млн.долл. и Панаму — 18,9 млн.долл. Interfax, 19.11.2007г.

— Инвестиции в Украину в I пол. 2007г. поступили из 119 стран мира. Десятка основных инвесторов стран, на которые приходится 84% общего объема капитала, остается неизменной: Германия — 5677,9 млн.долл. (23,5%), Кипр — 4130,4 млн.долл. (17,1%), Австрия — 1957 млн.долл. (8,1%), Нидерланды — 1864,3 млн.долл. (7,7%), Великобритания — 1796,8 млн.долл. (7,4%), Соединенные Штаты Америки — 1380,7 млн.долл. (5,7%), Российская Федерация — 1236,2 млн.долл. (5,1%), Франция — 935,4 млн.долл. (3,9%), Британские Виргинские острова — 813 млн.долл. (3,4%) и Швейцария — 580,5 млн.долл. (2,4%).

В I пол. 2007г. в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 3276,3 млн.долл. прямых инвестиций (ПИИ), в т.ч. из стран СНГ — 286,4 млн.долл. (8,7% от общего объема), из других стран мира — 2989,9 млн.долл. (91,3%). В то же время нерезидентами изъято капиталов на 820,3 млн.долл.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточены на предприятиях промышленности — 6926,4 млн.долл. (28,7% общего объема ПИИ в Украину), в т.ч. обрабатывающей — 5982,4 млн.долл. и добывающей — 815 млн.долл. Среди отраслей обрабатывающей промышленности существенные объемы инвестиций внесены в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий — 1494,5 млн.долл., в производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий — 1403,8 млн.долл., машиностроение — 994,9 млн.долл., химическую и нефтехимическую промышленность — 729,4 млн.долл.

Общий объем инвестиций из Украины в экономику стран мира на 1 июля 2007г. составил 263,1 млн.долл., в т.ч. в страны СНГ — 137,7 млн.долл. (52,3% от общего объема), в другие страны мира — 125,4 млн.долл. (47,7%).

Инвестиции из Украины осуществлены в 49 стран мира. Свыше 80% прямых украинских инвестиций за границу направлено в 7 стран: Российскую Федерацию — 116,4 млн.долл., Польшу — 25,9 млн.долл., Панаму — 18,9 млн.долл., Великобританию — 13,9 млн.долл., Испанию — 13,8 млн.долл., Армению — 11,3 млн.долл., и Кипр — 10,4 млн.долл. www.economy.gov.ru, 12.11.2007г.

— По версии американского журнала «Форбс», из 15 самых богатых людей Восточной Европы половина — точнее, семеро — граждане Украины.

Как сообщает в четверг «Радио свобода», 2 и 3 места в рейтинге журнала заняли украинские бизнесмены Ренат Ахметов (4 млрд.долл.) и Виктор Пинчук (почти 3 млрд.долл.).

Самым богатым человеком Восточной Европы признан чех Петер Келнер.

В рейтинг также попали украинцы Виталий Гайдук, Сергей Тарута, Геннадий Боголюбов, Игорь Коломойский. Замыкает список Константин Жеваго. Ни один из 15 самых богатых людей Восточной Европы не попал в сотню самых богатых людей мира. Interfax, 8.11.2007г.

— Родовид банк (Киев) привлек кредитную линию Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) на 10 млн.долл. в рамках программы микрокредитования, сообщается в пресс- релизе украинского банка.

«12 окт. между ЕБРР и Родовид банком было подписано прямое кредитное соглашение, направленное на развитие проектов малого и среднего бизнеса на Украине. Общая сумма договора составляет 10 млн.долл. на срок до пяти лет», — говорится в сообщении.

ЕБРР совместно с TACIS (программой Европейского Союза) и Агентством США по международному развитию (USAID) в дек. 1998г. начал реализацию программы микрокредитования. В рамках этой программы финансируются предприятия, работающие, в частности, в сфере услуг, сельского хозяйства. Программа микрокредитования на Украине реализуется при поддержке консалтинговой компании Internationale Projekt Conculat GmdH (IPC).

Родовид банк (ранее — «Персональный компьютер») основан в 1990г. На 1 июля 2007г. ООО «РБ Капитал-групп» владело 76,7211% акций банка. Родовид банк по итогам 2006г. занял по объему активов 121 место среди банков СНГ и 21 место среди украинских банков в рэнкинге «Интерфакс-1000»: Банки СНГ», подготовленном «Интерфакс-ЦЭА». Interfax, 12.10.2007г.

— Эксперты Конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development, Unctad) отмечают рост потоков прямых иностранных инвестиций в мире и прогнозируют, что в ближайшие три года эта тенденция будет сохраняться.

Самыми привлекательными для инвесторов странами являются Китай, Индия, США, Россия, Бразилия и Вьетнам, говорится в сообщении, размещенном на официальном веб-сайте новостей Организации Объединенных Наций.

В список 20 стран, которые станут крупнейшими получателями прямых иностранных инвестиций в 2007-09гг., вошла и Украина, которая находится на 18 месте. Об этом сообщается в новом докладе Unctad, посвященном инвестиционным перспективам на 2007-09гг.

В пятницу доклад был представлен в Европейском отделении ООН в Женеве. Авторы документа подготовили свои выводы, базируясь на результатах опроса 192 крупнейших транснациональных корпораций.

В докладе сообщается, что в целом объем прямых иностранных инвестиций в 2006г. во всем мире составил 1 долл.,3 трлн. В 2005г. этот показатель равнялся 916 млрд.долл.

Авторы доклада уверены, что финансовая нестабильность в мире и протекционизм в некоторых странах не остановят эту тенденцию, и в ближайшие три года потоки прямых иностранных инвестиций будут расти. Эксперты отмечают растущий интерес инвесторов к странам Восточной Европы и СНГ. Interfax, 5.10.2007г.

– В целях снижения уровня взяточничества и упрощения процесса получения разрешений на предпринимательскую деятельность в сфере строительства, на Украине в течение двух лет будет функционировать американский проект USAID/Tiba, финансируемый Агентством США по развитию. Об этом сообщили во время круглого стола в Киеве сегодня, 13 сент., кураторы данного проекта.

По словам директора Департамента разрешительной системы при Государственном комитете Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства Александра Андреева, в рамках проекта предусмотрено проведение консультаций с организациями, занимающимися предоставлением разрешений для ведения бизнеса с тем, чтобы «в целом снизить уровень запутанности и противоречий в самом законодательстве, поднять эффективность реализации тех документов, которые действуют на сегодняшний день, а также оптимизировать разрешающую процедуру в сфере строительства». По мнению участника круглого стола Рика Герли, руководителя отдела частного предпринимательства Агентства США по развитию, решение данной проблемы особенно актуально на фоне подготовки к проведению Евро-2012 на Украине, что создаст благоприятные условия для отечественных и иностранных строительных компаний.

Еще одним направлением в рамках данного проекта является курирование работ оперативных центров, занимающихся предоставлением бесплатных юридических услуг предпринимателям в процессе получения подписей и решений на предпринимательскую деятельность. «На сегодняшний день для получения разрешения на строительство гостиницы организации нужно собрать в общей сложности более 600 подписей, на что уходит не менее года. По итогам проведения данного проекта, через 2г. можно спрогнозировать уменьшение времени и затрат на получение разрешений на 15%», сказал другой участник встречи, директор Компонента улучшения нормативно-правового регулирования Андрей Астрахан.

Для осуществления данного проекта Агентством США по развитию выделено 4 млн.долл. ИА Regnum, 13.9.2007г.

– Лидер БЮТ Юлия Тимошенко презентовала и подписала сегодня контракт с инвесторами, которые представляют свыше 300 ведущих компаний Европы.

Контракт, который был подписан в понедельник, 10 сент., представляет собой платформу политических ориентиров, которые содержатся в программе БЮТ «Украинский прорыв» и которые правительство этой политической силы будет осуществлять для поощрения и поддержки внутренних и иностранных инвестиций.

В частности, как сообщили ИА «Росбалт-Украина» в пресс-службе БЮТ, в контракте отмечается, что БЮТ будет поддерживать прозрачную приватизацию и экономическую политику, а также инициативы для инвестирования на равных условиях. Кроме того, в документе отмечается, что для создания более привлекательного инвестиционного климата БЮТ будет демонстрировать эффективное управление и соблюдение верховенства права на всех уровнях.

Контракт касается 33 отраслей, в которых нужно принять срочные меры для поощрения иностранный

ранних инвестиций. Эти мероприятия включают программу, направленную на развитие основ современного управления, установление необходимой правовой стабильности для постоянного притока инвестиций, внедрение бюджетно-налоговой и административной политики, которая поддерживает инвестиции, проведение земельной реформы и другое.

На подписании контракта присутствовали, в частности, представители Alfa Bank, Alico AIG Life, Bayer Ltd., Bosch, British American Tobacco Ukraine, Citibank, Credit Europe Bank, Danone Ukraine, Delegation of the European Commission to Ukraine and Belarus, Deloitte & Touche USC, Delta Air Lines, Inc., DHL Global Forwarding, E.ON Ruhrgas AG, EBRD, Electrolux LLC, Ernst & Young Ukraine, Honda Ukraine, IFC, IKEA, ING Bank, Kraft Foods Ukraine, METRO Cash & Carry Ukraine Ltd., Microsoft Ukraine, Motorola Ukraine, MTS Ukraine, OTP Bank, Philip Morris Ukraine, Pricewaterhousecoopers, Raiffaisen Bank Aval, Shell Ukraine, Siemens, TNK BP Ukraine, USAID, World Bank. 10.9.2007г.

– Председатель Донецкого областного совета Анатолий Близнюк приглашает иностранных инвесторов вести бизнес в области. С таким заявлением он выступил во время встречи с послом Канады на Украине Абайной Данн в Донецке.

«Мы условия здесь у себя создаем, приходите со своими инвестициями, делайте производство и в Европе рынок сбыта и здесь Россия рядом. Нам не нужна гуманитарная помощь, мы вас приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству и под это у нас есть конкретные проекты, конкретные механизмы. Польша Евросоюзу, как члену ЕС обещает предоставить 10 млрд. евро на улучшение инфраструктуры. Нам этого никто не даст и мы это понимаем. Но мы должны подготовиться не хуже, чем это делают поляки. Потому мы говорим, приходите с инвестициями, стройте отели, зарабатывайте прибыль, стройте торговые и развлекательные центры, организуйте производство работайте, зарабатывайте прибыль, создавайте у нас рабочие места, мы готовы вам в это помочь и вашему бизнесу», – сказал председатель облсовета в контексте обсуждения темы проведения чемпионата Европы по футболу на Украине в 2012г.

Посол Канады согласилась, что экономические отношения между Канадой и Донецкой областью недостаточно развиты. Вместе с тем, по ее словам, «с Донецкой областью у нас много всего общего в том плане, что у нас очень много природных ресурсов. Хорошо развита угледобывающая отрасль промышленности и производство промышленной продукции». ИА Regnum, 9.7.2007г.

– На начало работы нынешнего состава Совета министров Крыма социально-экономическая ситуация была непростой, но на сегодняшний день экономические показатели улучшены. Об этом сегодня, 18 апр., заявил председатель правительства Виктор Плакида, выступая с отчетом о работе Совмина за 2006г. на заседании сессии Верховного Совета Крыма.

Как сообщили корреспонденту в пресс-службе Совмина Крыма, многочисленные положения своего доклада Плакида иллюстрировал примерами и цифрами. Например, говоря о привлечении дополнительных инвестиционных ресурсов в регион, глава правительства отметил, что создан реестр инвестиционных проектов и инвестиционных

площадок, в стадии формирования инвестиционный портал, издаются каталоги и презентационные материалы. Одним из первых визитов делегации вновь сформированного крымского парламента и правительства была поездка в Москву. Итогом ее стало подписание двухстороннего соглашения о взаимном сотрудничестве и привлечении более 1 млрд.долл. США инвестиций в восточный Крым.

На рассмотрении находятся предложения от инвесторов из Германии, США, Чехии, Южной Кореи, Японии, Китая, Казахстана, Австрии по реализации проектов в санаторно-курортном комплексе, в сельском хозяйстве и развитии инфраструктуры. По итогам 2006г. поступило более 120 млн.долл. США прямых иностранных инвестиций, или четвертая часть всех ранее привлеченных инвестиций в экономику автономии. По объему прямых иностранных инвестиций Крым занимает восьмое место среди регионов Украины. За отчетный год положительное сальдо экспортно-импортных операций с товарами составило 169,2 млн.долл. США. Объем инвестиций в основной капитал за прошлый год вырос на 21,7% и составил 4,7 млрд. грн. (25 млрд. руб.), что свидетельствует о положительной динамике капитализации экономики. ИА Regnum, 18.4.2007г.

## Уругвай

### Инофирма

В законодательстве Уругвая предусмотрена возможность учреждать здесь предприятия различных организационно-правовых форм, из которых для иностранного инвестора практический интерес в целях международного налогового планирования может представлять финансовая инвестиционная акционерная корпорация закрытого типа – Sociedad Anonima Financiera de Inversion (S.A.F.I.).

Если вся деятельность корпорации, включая управление, проведение собраний и т.п., осуществляется за пределами Уругвая, то S.A.F.I. приобретает льготный налоговый статус офшорной корпорации, которая характеризуется следующим образом:

- минимальное число акционеров – 2 (максимальное – не ограничено);
- минимальный объявленный капитал – USD 30 000 (или эквивалент в другой свободно конвертируемой валюте). Капитал не обязательно должен быть полностью подписан и оплачен при учреждении предприятия;
- разрешен выпуск акций именных и на предъявителя (различных классов, с правом и без права голоса), которые не разрешено предлагать к свободной подписке или продаже третьим лицам;
- корпорация обязана вести реестр акционеров, включая записи о том, кому вручаются сертификаты акций на предъявителя. Копии всех протоколов, а также ежегодных финансовых отчетов должны храниться в зарегистрированном офисе корпорации в Уругвае;
- управлять корпорацией может один директор (физическое или юридическое лицо, резидент или нерезидент Уругвая);
- информацию о директорах и акционерах вносятся в открытый регистр и обязательно публикуют в официальной прессе страны;

- корпорации надлежит ежегодно проходить аудиторскую проверку, а финансовые и налоговые отчеты полагается публиковать в официальной прессе Уругвая.

Офшорная корпорация (S.A.F.I.) не подлежат налогообложению в Уругвае, за исключением налога на капитал, который исчисляется по весьма запутанной формуле, но в целом можно сказать, что он равен 0,4% с арифметической суммы объявленного капитала и свободных активов компании на момент исчисления налога.

В стране действуют свободные экономические зоны, которые предоставляют значительные налоговые преимущества зарегистрированным там компаниям, позволяя тем самым снизить налоговое бремя до нуля.

Обычные компании в Уругвае подлежат налогообложению прибыли по ставке, равной 30%.

Уругвай подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с Венгрией, Германией, Парагваем и Чили. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Всемирный экономический форум (ВЭФ) разработал рейтинг среди 12 латиноамериканских стран, наиболее привлекательных для иностранных инвестиций. В этом рейтинге Уругвай занял шестое место: 1. Чили – 5,43; 2. Бразилия – 4,40; 3. Колумбия – 4,33; 4. Перу – 4,23; 5. Мексика – 4,04; 6. Уругвай – 4,02; 7. Сальвадор – 3,97; 8. Гватемала – 3,64; 9. Аргентина – 3,41; 10. Венесуэла – 3,37; 11. Боливия – 3,34; 12. Доминиканская Республика – 3,33. При составлении рейтинга ВЭФ учитывал макроэкономические показатели стран, политико-экономическую стабильность, перспективы роста и объем рынка. [www.polpred.com](http://www.polpred.com), 27.5.2007г.

– Правительство приняла программу господдержки экспортных возможностей малых и средних предприятий. Ей предусматривается господдержка более 200 предприятий, имеющих намерение расширить рынки сбыта своей продукции. Основной целью программы является обеспечение совместной работы малых и средних предприятий по достижению максимально возможной конкурентоспособности и внедрению на новые рынки.

Условия, при которых малые и средние предприятия попадают в сферу деятельности программы, следующие: предприятие должно иметь меньше 100 работников, годовые продажи не должны превышать 5 млн.долл., активы предприятия не должны превышать 350 тыс.долл. Данная программа будет реализовываться технически и финансово совместно с администрациями департаментов. [www.polpred.com](http://www.polpred.com), 13.1.2007г.

## Финляндия

### Инофирма

Законодательство Финляндии не накладывает ограничения на иностранцев, желающих организовать в этой стране предприятие, которое можно учредить в таких организационно-правовых формах, как: частный предприниматель; партнерство; открытое акционерное общество с ограниченной ответственностью; закрытая акционерная компания с ограниченной ответственностью; кооператив.

Как правило, минимум один из учредителей любого финского предприятия обязан быть резидентом Европейского Союза, а для регистрации бизнеса со 100%-ным иностранным участием требуется разрешение государственного бюро патентов и регистрации Финляндии – National Board of Patents and Registration.

Чтобы нерезиденту Европейского Союза зарегистрироваться в Финляндии как частный предприниматель, ему (ей) требуется получить разрешение на работу и вид на жительство в этой стране. Предприниматель единолично владеет и управляет здесь своим бизнесом и несет неограниченную ответственность по долгам и обязательствам частного предприятия.

В Финляндии существуют два вида партнерств – генеральное с неограниченной ответственностью и партнерство с ограниченной ответственностью своих членов. Партнерство с неограниченной ответственностью учреждают минимум два физических или юридических лица без необходимости оплаты какого-либо капитала.

Все партнеры равноправны и несут неограниченную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия. Партнеры не свободны в передаче своих прав третьим лицам, не имея соответствующего решения общего собрания.

Управляют предприятием сами генеральные партнеры в соответствии с учредительным договором. Партнерство с ограниченной ответственностью учреждается минимум двумя физическими или юридическими лицами (одно из которых обязано быть генеральным партнером) без необходимости оплаты какого-либо капитала.

Генеральные партнеры равноправны и несут неограниченную равноправную ответственность по долгам и обязательствам предприятия. Остальные партнеры несут ответственность только в пределах своей доли. Партнеры не свободны в передаче своих прав третьим лицам, не имея соответствующего решения общего собрания.

Управляют предприятием сами генеральные партнеры в соответствии с учредительным договором. Если остальные партнеры участвуют в управлении партнерством, то они теряют статус ограниченной ответственности и несут неограниченную ответственность наряду с генеральными партнерами.

Открытое акционерное общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним физическим или юридическим лицом с минимальным уставным капиталом в 80 000 евро. Вся сумма капитала должна быть оплачена в течение месяца с момента регистрации общества.

Акции общества разрешено предлагать в открытой продаже третьим лицам. Управляет компанией Совет директоров, в котором как минимум гендиректор и один из директоров Совета должны быть резидентами Европейского Союза.

Закрытая акционерная компания с ограниченной ответственностью может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом с минимальным уставным капиталом в 8000 евро. Весь капитал полностью оплачивается на момент регистрации компании. Свободная продажа акций компании запрещена.

Управлять компанией может и один директор, но большинство ее директоров обязаны быть резидентами Европейского Союза. Хотя кооператив

как форма предпринимательской деятельности в Финляндии редко используется иностранными инвесторами, такое предприятие примечательно тем, что все его учредители (минимум – 3, физические и юридические лица) вправе быть нерезидентами Европейского Союза.

Все зарегистрированные в Финляндии предприятия должны вести бухгалтерский учет и сдавать периодическую отчетность.

Финские компании и кооперативы платят налог на прибыль по ставке, равной 26%. Партнерства не рассматриваются в этой стране как самостоятельные субъекты налогообложения в Финляндии. Доход партнерства распределяется между участниками соответственно их долям и облагается налогом по месту резидентности самих партнеров.

Доход частного предпринимателя облагается подоходным налогом по прогрессивной шкале как личный доход физического лица.

Финляндия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Аргентина, Армения, Барбадос, Бельгия, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Греция, Дания, Египет, Замбия, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Китай, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Малайзия, Мальта, Марокко, Мексика, Нигерия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сербия, Сингапур, Словакия, Словения, США, Таиланд, Танзания, Турция, Узбекистан, Украина, Филиппины, Франция, Хорватия, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Эстония, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Центральная торговая палата Финляндии на основании данных опроса финских компаний провела сравнительное исследование бизнес-среды России, Германии, Швеции, Норвегии, Исландии. Российская Федерация получила среднюю оценку на уровне, соответствующем оценке Польши (в 2002г.). При этом оценка Москвы и Московской обл. оказалась выше средней, а оценка Санкт-Петербурга и Ленинградской обл., а также Северо-Запада в целом – ниже средней по России. Положительные оценки респондентов РФ получила в связи с улучшением экономической ситуации, а также активной интеграцией в мировую экономику, а негативные в основном из-за инфраструктурных недостатков. Почти 25% респондентов заявили об инвестициях в российскую экономику в 2007г., а о намерениях осуществить инвестиции – 26%.

Согласно опросу, фирмы Северной Финляндии намерены более активно осваивать перспективные рынки Баренц-региона (в т.ч. несколько компаний заинтересованы в участии в расширении Мурманского порта).

Телекоммуникации и IT-технологии. Фирмы Huawei и «Нокиа Сименс Нетуоркс» стали победителями тендера на поставку компании «Мегафон» оборудования для строительства сетей третьего поколения (3G). Они поставят контроллеры и подсистему базовых станций (UTRAN). Компания Enfo Oil, специализирующаяся на предоставлении услуг в области информационной и компьютерной тех-

ники, открыла в 2007г. офис в Петербурге для обслуживания финских и западных клиентов, работающих в России. БИКИ, 19.7.2008г.

– Согласно отчетам Статистической службы Финляндии, в пред.г. поток иностранных инвестиций в страну сократился. Тем не менее, стоимостный объем инвестиций вырос на 40 млрд. евро. За 2007г. объем иностранных инвестиций в экономику Финляндии составил 153 млрд. евро, что составляет 64% всех инвестиций, сообщает портал [helsinki.times](http://helsinki.times).

Объем финских инвестиций за рубежом вырос на 8 млрд. евро, из которых 3 млрд. евро принадлежат кредитно-финансовым институтам. Общая же цифра финских инвестиций за границей к концу 2007г. составила 379 млрд. евро. Недвижимость за рубежом, 11.7.2008г.

– Журнал «Форбс» опубликовал рейтинг самых здоровых стран мира, составленный на основе данных Всемирной организации здравоохранения, Всемирного банка и ООН. Наиболее высоко из 137 обследованных стран оценивается Исландия. На втором и третьем местах – Швеция и Финляндия. Главные критерии оценки – уровень загрязненности воздуха, чистота питьевой воды, уровень смертности новорожденных, уровень продолжительности жизни, уровень распространения болезней. Подобный рейтинг, касающийся городов мира, опубликован компанией «Мерсер Хьюмэн Рисос».

Из 215 крупнейших городов мира самым здоровым назван канадский Калгари. На втором месте Хельсинки, на третьем – Санкт-Петербург.

Исследовательское подразделение журнала «Экономист» – «Экономист Интеллидженс Юнит» опубликовало рейтинг инвестиционной привлекательности стран мира на ближайшие 5 лет. По десяти показателям, среди которых макроэкономические показатели, оценка инвестиционной политики правительств, уровень развития бизнес-инфраструктуры, на первом месте оказалась Дания. На последующих местах – Финляндия, Сингапур, Канада, Швейцария. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 28.4.2008г.

– Газета «Талоуссаномат» провела ежегодный опрос среди своих читателей на тему, кто же является лучшими новаторами в деловой жизни Финляндии в 2007г. Читателям было предложено по 10 кандидатов в трех номинациях. В результате в номинации «Кто является движущей силой экономических дискуссий в Финляндии» 59% поддержки получил бывший гендиректор концерна «Нокиа» Йорма Оллила, ныне являющийся председателем совета директоров компаний «Нокиа» и «Шелл». В номинации «Кто является новатором среди руководства крупных предприятий» 55% поддержки получил гендиректор финансового концерна «Сампо» Бьерн Вальруус, а в номинации «Кто является новатором среди руководства малых предприятий» 49% поддержки получил председатель правления компании «Трейнерс Хаус» Яри Сарасвуо. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 9.11.2007г.

– У исполнительного директора государственного энергоконцерна «Фортум» Микаэла Лилиуса были за прошлой год самые высокие трудовые доходы из всей бизнес-элиты Финляндии. В 2006г. Лилиус получил 11,3 млн. евро. На втором месте по доходам от заработка был Йорма Оллила, председатель советов директоров компаний «Нокиа» и

«Шелл», доходы которого составили 6,2 млн. евро. В первой десятке по доходам – шесть директоров «Фортума». [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 1.11.2007г.

– Рекордно слабый доллар осложняет экспорт финских товаров в Америку, но является привлекательным для перевода в США части производства даже мелких и средних финских компаний.

Региональный руководитель «Финпро» по Северной Америке Лассе Балдауф утверждает, что за последние месяцы увеличилось количество компаний, начавших свою производственную деятельность в США. Это совершенно новое явление, когда компании заинтересованы в американских субпоставках или компонентах, хотя основное производство и рынки находятся в другом месте. В субпоставках из США заинтересованы, например, компании металлообработки.

Региональный руководитель «Финпро» по Финляндии Теро Лаусала замечает, что «преимущества выхода на международный рынок настолько велики, что этот процесс не может замедлиться даже невыгодный валютный курс. Высокий международный спрос способствует выходу на рынок».

Экономист Центрального союза деловой жизни Финляндии Пенна Уррилла отмечает, что на разные компании валютный курс влияет по-разному, но в целом его влияние снизилось. Никакого критического предела валютного курса не существует. Валютный курс – это лишь один из факторов, влияющих на затраты компании. Другими факторами являются затраты на рабочую силу и производительность труда. Из них быстрее всего изменяется валютный курс. Но его значение снижается по мере того, как большая доля международной деятельности компаний направляется в «еврозону».

Соответствующие союзы деловой жизни в Германии, Франции и Италии озабочены усилением евро. Союзы требуют от крупных экономических держав воспрепятствовать укреплению евро.

Лесопромышленные компании являются жертвами укрепившегося евро, т.к. большая часть их расходов осуществляется в евро, хотя продажа происходит глобально. «Талоуссаномат». [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 20.10.2007г.

– Согласно анализу Финского фонда инноваций «Ситра», отечественным малым и средним компаниям машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности угрожает такая же стагнация, как это наблюдалось в электронной промышленности. Именно поэтому «Ситра» запускает с начала будущего года трехгодичную программу по выработке «действующей сетевой модели развития», которая будет сконцентрирована на решении проблем, стоящих перед машиностроительной и металлообрабатывающей промышленностью. Кроме того, «Ситра» начинает пятилетнюю энергетическую программу, которая направлена на поиск эффективных способов энергопотребления в обществе. Годом позже «Ситра» приступит к программе по обновлению предоставления услуг в коммунах. «Хельсингин Саномат». [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 12.10.2007г.

– Своим решением Суд ЕС нанес удар по налоговым властям, позволив финскому инвестору получить налоговый кредит в своем государстве на дивиденды, полученные от иностранной компании.

В соответствии с налоговым законодательством Финляндии иностранные дивиденды не несут на-

логовый кредит в отличие от дивидендов, полученных от местных компаний. Однако Суд ЕС заявил, что это нарушает законы ЕС о свободном движении капитала, и разрешил налогоплательщику Петри Маннинену потребовать 10% налоговый кредит на дивиденды, выплаченные шведской компанией.

В интервью LMG глава налоговой группы KPMG в Лондоне Крис Морган сказал, что, хотя это дело относилось к физическому лицу, вполне возможно оно приведет к определенным результатам и для корпоративных налогоплательщиков.

«Влияние этого дела огромное – подтверждение позиции Суда ЕС относительно местных и иностранных дивидендов – финансовую выгоду смогут получить и физические лица, и корпорации во всем ЕС, включая Великобританию». Offshore.SU, 15.9.2004г.

## Франция

### Инофирма

По законодательству Франции иностранцам разрешено участвовать в предприятиях любых организационно-правовых форм, из которых практический интерес потенциального инвестора могут привлечь следующие: Societe a responsabilite limitee (S.A.R.L) – закрытая компания с ограниченной ответственностью; Societe Anonyme (S.A) – открытое акционерное общество; Societe en Nom Collectif (SNC) – партнерство с неограниченной ответственностью; Societe en commandite par actions (SCA) – партнерство с ограниченной ответственностью.

Все иностранцы (кроме граждан Европейского Союза) для работы директорами или управляющими своих предприятий во Франции обязаны получить соответствующее разрешение на работу – Carte de Commerçant (профессиональная карта) и вид на жительство, которые являются двумя различными документами, необходимыми иностранцу для постоянного проживания и работы во Франции. Заявление об их получении подается одновременно.

Выбор той или иной формы учреждаемого предприятия, как правило, зависит от масштаба предполагаемого бизнеса.

Представители малого и среднего бизнеса во Франции предпочитают регистрироваться в форме закрытой компании с ограниченной ответственностью (Societe a responsabilite limitee – S.A.R.L), которую учреждают минимум двое физических или юридических лиц с минимальным уставным капиталом в 7600 евро.

На момент регистрации оплачивается 20% суммы капитала, а остальная часть – в течение 5 лет. Для оплаты капитала не денежными активами необходимо получить заключение независимого эксперта во Франции.

В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые не могут свободно передаваться третьим лицам без одобрения остальных акционеров компании.

Управляет компанией менеджер, который вправе быть только физическим лицом.

Если компания имеет более 50 работников, либо чистый оборот компании превышает ^ 500 000, или ее общие активы 200 000 евро, то компания

обязана назначить аудитора для ведения своего бухгалтерского учета.

Открытое акционерное общество (Societe Anonyme – S.A) учреждают минимум 7 физических или юридических лиц для ведения крупного бизнеса или для работы с неограниченным числом потенциальных инвесторов.

Минимальный уставный капитал общества – 38 000 евро. На момент регистрации оплачивается 50% суммы капитала, а остальная часть – в течение 5 лет.

Обществу разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя, которые можно свободно передавать третьим лицам без одобрения остальных акционеров компании. Регистрационный налог на передачу или продажу акций составляет 4,8% от рыночной стоимости акции.

Управляет открытым обществом Совет менеджеров, имеющий в своем составе от 3 до 24 членов (только физических лиц). Все менеджеры обязаны быть акционерами общества. Советом менеджеров управляет глава Совета.

Общество должно назначить аудитора для ведения своего бухгалтерского учета.

Партнерство с неограниченной ответственностью (Societe en Nom Collectif – SNC) и партнерство с ограниченной ответственностью (Societe en commandite par actions – SCA) учреждают минимум два физических или юридических лица (резиденты или нерезиденты Франции).

Принципиального отличия между партнерствами с неограниченной и ограниченной ответственностью нет, за исключением того, что:

- партнерство с неограниченной ответственностью состоит из генеральных партнеров, которые несут неограниченную ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия;

- партнерство с ограниченной ответственностью состоит как минимум из одного генерального партнера с неограниченной ответственностью и одного или более партнеров с ограниченной ответственностью, которые несут ответственность по долгам и обязательствам своего предприятия только в пределах заранее определенной между ними суммы.

Партнеры не свободны в передаче своих прав третьим лицам, если нет одобрения общего собрания предприятия.

Управлять бизнесом могут только генеральные партнеры в соответствии с учредительным договором. Один из управляющих обязан быть резидентом Европейского Союза.

Компании и партнерства с ограниченной ответственностью подлежат во Франции налогообложению по совокупной ставке, равной 33,66% (33,33% на чистую прибыль, включая полученные дивиденды + дополнительно 10% на эту сумму).

Несмотря на то, что партнерства с неограниченной ответственностью не являются самостоятельными субъектами налогообложения во Франции и члены партнерства сами платят налоги по месту своей резидентности™, мы рекомендуем внимательно изучить с местными юристами все налоговые нюансы будущей деятельности прежде, чем предпринимать какие-либо практические шаги в учреждении такого предприятия.

Франция занимает второе (после Великобритании) место в мире по числу действующих соглашений об избежании двойного налогообложения,

подписанных с такими странами, как: Австралия, Австрия, Алжир, Аргентина, Бангладеш, Бахрейн, Бельгия, Бенин, Берег Слоновой Кости, Болгария, Боливия, Бразилия, Буркина-Фасо, Венгрия, Венесуэла, Габон, Германия, Греция, Дания, Египет, Замбия, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Иран, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Камбоджа, Камерун, Канада, Катар, Кипр, Китай, Конго, Кувейт, Ливан, Люксембург, Маврикий, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Малайзия, Мали, Мальта, Мексика, Монако, Нигерия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Пакистан, Польша, Португалия, Россия и все страны СНГ, Румыния, Саудовская Аравия, Северная Корея, Сенегал, Сербия, Сингапур, Словакия, США, Таиланд, Того, Тринидад и Тобаго, Тунис, Турция, Филиппины, Финляндия, Центральная Африканская Республика, Черногория, Чехия Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Эквадор, Южно-Африканская Республика, Япония. [www.cograpagent.com](http://www.cograpagent.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Президент Франции Николя Саркози в четверг призвал к концу 2008г. создать стратегический фонд для защиты важных отраслей промышленности от иностранных предпринимателей и во имя развития новых технологий.

«Он станет мощным рычагом нашей промышленной политики. Идея состоит в том, что мы будем инвестировать в будущее, а не поддерживать устаревшие компании, будем вкладывать капитал в финансирование новаторских, дерзновенных промышленных проектов», – сказал Саркози.

Выступая перед представителями деловых кругов на востоке Франции, Саркози заявил, что до янв. 2010г. французские корпорации освобождаются от уплаты налогов на новые инвестиции. Данные меры должны стимулировать экономику Франции, испытывающую затруднения перед лицом мирового финансового кризиса.

Саркози давно уже выступает за оказание государственной помощи национальным компаниям. В правительстве опасаются, что некоторые из них могут стать объектом поглощения транснациональных корпораций. Поэтому государство намерено войти в долю с акционерами компаний.

По словам президента, французские предприятия должны быть ограждены от «хищников, желающих воспользоваться падением акций на бирже и пытающихся посеять рознь между акционерами, чтобы завладеть их долей и разрушить (компаниях)».

Управлять вновь созданным фондом будет Caisse des Depots et Consignations, принадлежащий государству сберегательный банк. По данным некоторых французских СМИ, в управлении банка окажется более 100 млрд. евро, однако источник в правительстве сообщил, что размер фонда пока не оговаривался.

Французское правительство уже выделило 360 млрд. евро (461,8 млрд. долл.) на поддержку финансового сектора, вместе с властями других стран пытаясь преодолеть жесточайший кризис со времен Великой депрессии 1930гг.

Саркози был поставлен перед необходимостью дополнить этот пакет мерами по стимулированию роста экономики в целом.

По подсчетам деловой элиты, отмена местных налогов на инвестиции на два года позволит компаниям сэкономить 1 млрд. евро в год. Саркози обещал, что правительство компенсирует местным властям недополученные налоговые поступления.

Глава Федерации французских предпринимателей МЕДЕФ Лоренс Паризо был сдержан в оценках, говоря о правительственной инициативе. Он предупредил власти, что не следует забывать о необходимости конкуренции на рынке, и заявил, что сокращение налогов могло бы носить и более радикальный характер.

«Создание фонда в целях поддержания стратегически важных компаний может помочь национальной экономике в том случае, если его цели будут точно определены, а конкуренция не пострадает», – сказал Паризо.

Саркози сказал, что государство собирается стать акционером нуждающихся в защите компаний ровно до тех пор, пока не восстановятся рынки, чтобы после этого продать свою долю.

Выступая перед Европарламентом в четверг, Саркози заявил, что Евросоюзу следует подумать об учреждении резервного фонда наподобие тех, что были созданы Россией, Китаем и государствами в районе Персидского залива. Reuters, 24.10.2008г.

– Размер государственного фонда для помощи французским предприятиям составит 100 млрд. евро. С таким заявлением выступил в четверг в телеэфире государственный секретарь Франции по вопросам занятости Лоран Вокиез. По его словам, «чтобы иметь возможность быстро отреагировать» необходимо располагать, по самым приблизительным подсчетам, 100 млрд. евро.

«Когда речь идет о таких предприятиях, как EADS, Michelin, Areva, нужно иметь возможность реагировать немедленно, не дожидаясь, пока произойдет катастрофа», – подчеркнул Л.Вокиез.

Президент Николя Саркози заявил в четверг, выступая в г.Анси с речью о мерах по борьбе с кризисом, что во Франции будет создан государственный фонд для помощи национальным предприятиям, играющим «стратегическую» роль. Эта структура будет задействована в случае, если предприятие стратегического значения будет испытывать недостаток в финансовых средствах, уточнил глава государства.

По словам Н.Саркози, Франция предполагает выделить в течение трех лет 175 млрд. евро для прямых инвестиций в экономику страны. Среди приоритетных направлений для денежных вкладов государства президент назвал высшее образование, научные исследования, оборону, а также транспортную инфраструктуру и общественный транспорт и новые, отвечающие требованиям экологической безопасности и устойчивого развития источники энергии. Прайм-ТАСС, 24.10.2008г.

– Глава «Движения предприятий Франции» (MEDEF) Лоранс Паризо заявила, что мировые правительства должны отказаться от чрезмерного регулирования компаний в своих попытках справиться с трудностями, которые повлек текущий финансовый кризис.

В интервью деловой газете The Financial Times г-жа Паризо предупредила, что уход в сторону от рынка свободной торговли может привести глобальную экономику к серьезным проблемам. «История показывает, что рост происходит благодаря

свободной торговле и предоставлению людям возможности для инноваций. Нельзя ослаблять наши компании. Вина за случившееся лежит не на свободных рынках, на которых отсутствуют правила. Все дело в отсутствии правил», — сказала г-жа Паризо.

Чрезмерное регулирование или любые другие попытки увеличения налогового бремени на компании для финансирования планов по спасению только усугубят негативные последствия кризиса на экономику. «Сегодня мы находимся в рецессии — возможно, не в академическом смысле этого слова. Но наши компании сокращают рабочие места и объемы инвестиций, а также ставят под сомнение выделение денег на исследования», — говорит специалист.

На состоявшемся в четверг в Брюсселе саммите лидеров стран-членов ЕС было решено взяться за радикальную реформу Бреттон-Вудской системы международных институтов с целью ужесточения дисциплины мирового финансового рынка.

Основными международными организациями, в чьи обязанности входит глобальное управление мировой экономикой, являются Международный валютный фонд, Всемирный банк и Всемирная торговая организация. По словам президента Франции Николя Саркози, которые приводит ежедневник «Новые Известия», структура и функции этих организаций могут «радикально измениться». Недвижимость за рубежом, 17.10.2008г.

— В последние годы Франция предпринимает поощрительные меры для привлечения прямых иностранных инвестиций, при привлечении иностранного капитала ограничения установлены лишь в отношении стратегически важных отраслей или ведущих предприятий Франции. Иностраный капитал, в основном, непосредственно вкладывается в экономику Франции. Более того, во Франции нет фьючерсной биржи, поэтому здесь мало шансов для спекулятивного капитала, и в стране не фиксируется притока «горячих денег».

По соответствующим данным, большая часть иностранного капитала, вкладывающегося во Франции, пришла сюда в качестве прямых инвестиций. Доход контролируемых иностранным капиталом предприятий и дочерних компаний иностранных предприятий составляет 40% от общего объема доходов промышленных предприятий Франции. Это свидетельствует о том, что главная цель притока иностранного капитала во Францию состоит в долгосрочном инвестировании в разные отрасли французской экономики, а не в краткосрочном получении прибыли.

Рынок капитала во Франции является открытым. Иностраный капитал, в частности, капитал из европейских и американских стран, контролирует более половины акций предприятий, которые входят в индекс CAC40 на Парижской фондовой биржи. Иностраный капитал приходит на фондовую биржу Франции обычно с целью долгосрочного инвестирования в индустриальные отрасли экономики этой страны, а не для получения прибылей путем спекулятивной покупки и продажи акций либо с помощью ревальвации евро.

Если иностранцы хотят вложить капитал в экономику Франции, для них не является необходимым разрешение со стороны административных органов. При инвестировании в чувствительные сектора, в т.ч. в оборонные или ведущие предпри-

ятия Франции, разрешение министерства финансов все же потребуется.

Из соображений развития национальной экономики и защиты национальных интересов, правительство Франции обладает контрольным пакетом предприятий, которые занимают в мире передовые позиции, и иностранному капиталу будет трудно завладеть этими предприятиями.

Во Франции неразвит рынок производных финансовых продуктов, в стране также нет фьючерсной биржи, поэтому французские предприятия зачастую вынуждены аккумулировать финансовые средства в европейских, американских или азиатских странах. В стране редко приходится слышать о натиске «горячих денег». Синьхуа, 29.8.2008г.

— Финансовая группа KPMG назвала Францию самой привлекательной страной в ЕС по стоимости начинания своего дела. На первом месте в общем рейтинге мировых стран разместилась Канада, на втором — США, далее — Австралия. Четвертое место заняла как раз Франция, на пятое вышла Великобритания.

Среди факторов, которые помогли Франции занять столь высокую позицию в списке, стали низкая стоимость электроэнергии, недвижимости и транспортных перевозок, а также налоговые послабления, доступные исследовательским компаниям.

Кроме того, согласно проведенному KPMG среди 2 тыс. бизнесменов исследованию, Франция стала самой конкурентоспособной страной Европы по стоимости рабочей силы в соотношении с уровнем ее квалификации. Впрочем, нашлись во Франции и минусы — это в первую очередь высокая стоимость телефонной связи и интернета, налогов на предпринимательскую деятельность, а также не очень высокий уровень образования, пишет The Connexion. Недвижимость за рубежом, 23.7.2008г.

— Акционеры второго по величине производителя электроэнергии во Франции Suez SA 99,6% голосов одобрили планы руководства компании по слиянию с французской газовой монополией Gaz de France (GDF). Как передает РБК со ссылкой на Associated Press, ожидается, что акционеры GDF сегодня проведут голосование по аналогичному вопросу.

В результате слияния франко-бельгийской Suez и французской Gaz de France в мире появится еще один огромный энергетический холдинг. В компаниях называют сделку «историческим шагом». Слияние Suez и GDF станет крупнейшим во Франции за последние 20 лет.

Согласно условиям сделки, акции компаний будут обменены в соотношении 0,9545 к 1, т.е. 21 акция Gaz de France будет обменена на 22 акции Suez.

По условиям сделки Suez продаст 65% своих гидроактивов путем их размещения на фондовом рынке. Правительству Франции будет принадлежать более 35% акций объединенной компании, которая будет называться GDF Suez.

Впервые о планах по слиянию двух компаний заговорили в фев. 2006г., однако различные соглашения заняли более двух лет. Изначально сделка требовала приватизации GDF, чему противились многие профсоюзы и организации потребителей. Первые опасались сокращений в компании, вторые — роста цен.

4 июня тек.г. сделку по слиянию Gaz de France S.A. и Suez одобрил совет директоров Gaz de France, позднее свое одобрение на слияние дал и совет директоров Suez. 16 июня тек.г. французский рыночный регулятор AMF одобрил сделку по слиянию GDF и Suez. RosInvest.Com, 16.7.2008г.

— Проект закона по модернизации экономики Франции предусматривает реформу регулирования конкуренции. Правительству будет разрешено создать специальным декретом Ведомство по конкуренции. Речь идет о том, чтобы усилить компетенции и полномочия Совета по конкуренции в плане контроля экономической концентрации и пресечения антиконкурентных практик. Франция примет модель, действующую в двадцати пяти странах из 27 стран ЕС. Реорганизация коснется структур занимающихся данными вопросами: это Совет по конкуренции, Гендирекция по конкуренции, потреблению и пресечению злоупотреблений (DGCCRF), находящаяся в структуре министерства экономики, промышленности и занятости Франции. www.economy.gov.ru, 2.6.2008г.

— По данным Vanque de France, в 2007г. во Франции приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) впервые превысил 100 млрд. евро, что, согласно мнению аналитиков, явилось результатом принятых правительством мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности страны. Однако в прошлом году произошло снижение темпов прироста ПИИ по сравнению с 2006г. Президент национального агентства по иностранным инвестициям (АФИ) Ф. Фавре полагает, что это вызвано ухудшением мировой конъюнктуры. В 2003-07гг. во Францию ежегодно в среднем реализовывалось 614 проектов и создавалось 32 тыс. рабочих мест.

В 2007г. в стране при участии иностранного капитала было осуществлено 624 проекта (на 6,2% меньше, чем в 2006г.) и создано 34 тыс. новых рабочих мест (на 13,7% меньше, чем в 2006г., и на 51% больше, чем в 2002г.). Доля прямых иностранных инвестиций, поступивших из европейских стран, достигла 67% суммарных ПИИ (в 2006г. — 64,5%). Аналогичный показатель для стран Северной Америки составил 18,8% (в 2006г. — 27,2%), а для государств Азии — 13,5% (в 2006г. — 7,2%). При этом специалисты отмечают тенденцию к смещению прямых иностранных инвестиций из перерабатывающей промышленности в сферу НИОКР и услуг. (В 2007г. в сферу услуг было направлено 39,5% суммарных ПИИ.) В прошлом году во Франции было создано почти 23,3 тыс. новых рабочих мест за счет притока иностранного капитала из стран Европы, 6,5 тыс. — из государств Северной Америки и 4,6 тыс. — из стран Азии. Аналитики зафиксировали снижение среднего числа занятых в рамках одного проекта до 55 чел. (в 2006г. — 60 чел.).

По регионам страны ПИИ распределились следующим образом (число созданных рабочих мест, тыс.): Иль-де-Франс — 10,4, Рона-Альпы — 4,6, Север-Па де Кале — 2,8, Юг-Пиренеи — 20, Прованс-Альпы-Лазурный берег — 1,6, Аквитания — 1,5, Шампань — Арденны — 1,4, Верхняя Нормандия — 1,2 и Центр — 1.

Крупными инвесторами во Франции являются такие компании, как (число созданных рабочих мест): Securitas (1,2 тыс.), Ebrex (1,4 тыс.), а также фирма Electronic Data Systems. Специалисты отме-

чают увеличение притока капитала из Японии и Китая. На конец 2007г. японские фирмы создали во Франции 1,9 тыс. новых рабочих мест, а китайские — почти 1,4 тыс.

По данным АФИ, в стране в различных сферах экономики осуществляет свою деятельность 2,7 тыс. германских фирм с числом занятых 300 тыс., 20% из них в автомобилестроении, 15% — в электронной промышленности, 10% — в сфере услуг. В 2000-06гг. предприятия ФРГ реализовали 700 проектов и создали 33 тыс. новых рабочих мест. При этом в производственный сектор ими было направлено 60% суммарных капиталовложений, сферу продаж и логистики — 10%, на развитие сервисных центров — 8%.

В 2007г. к наиболее крупным инвесторам из ФРГ относились такие фирмы, как (число созданных рабочих мест): Robert Bosch (1,7 тыс.), Johann Hay (300), Bertrand (150), ThyssenKrupp (140), Fritzeier Systems (100) и Rewe (80). БИКИ, 29.5.2008г.

— Поезд, предлагающий рабочие места безработным, отправится во вторник в путешествие по французским городам. Ярмарки вакансий будут проходить прямо на вокзалах, передают французские СМИ.

«Найти работу на вокзале для того, кто уже долго ее ищет — это красивый символ вхождения в новую активную жизнь», — заявила французский министр экономики и занятости Кристин Лагард на пресс-конференции, посвященной запуску нового проекта.

Поезд «повезет» с собой 15 тыс. вакантных рабочих мест, причем среди работодателей — крупные и престижные французские предприятия. Он стартует с вокзала Монпарнас в Париже и заедет в Марсель, Тулузу, Бордо и другие города. Четвертого апр. поезд вернется в Париж.

Передвижная ярмарка вакансий предложит рабочие места для людей самых разных социальных слоев и с различным образованием. Для предприятий-работодателей участие в проекте — это возможность диверсифицировать способы поиска персонала и разнообразить свои кадры, отмечают организаторы. РИА «Новости», 18.3.2008г.

— Французская Gas de France (GDF) отказалась от покупки акций ОАО «ТГК-10», сообщил источник, знакомый с ситуацией. По его данным, аналогичная ситуация и с «Лукойлом». Таким образом, основным претендентом на генкомпанию является финский концерн Fortum, сказал он.

По данным источника, другая французская компания — Electricite de France — также не намерена участвовать в аукционе по продаже акций ОАО «ОГК-1». Интерес иностранцев к российской генерации за последнее время серьезно снизился, отметил источник. «Они (потенциальные инвесторы) общаются с E.ON и Enel, а те не в восторге», — сказал источник, отметив, что в первую очередь это происходит из-за ситуации с подключением строящихся энергомошностей к электросетям, когда соответствующие затраты хотят «переложить на генераторов», сказал он.

РАО «ЕЭС» в четверг завершает прием заявок на госпакет ТГК-10. «После анализа заявок комиссия РАО примет решение о цене и назовет победителя», — сообщила начальник департамента РАО «ЕЭС» по работе со СМИ Маргарита Нагога. «Совет директоров ТГК-10 в пятницу должен утвер-

дить цену эмиссии, которая будет равна максимальной цене за акцию госпакета», — добавила она. Interfax, 28.2.2008г.

— Работники французской компании-производителя косметики L'Oreal начали сегодня забастовку с требованием общего повышения заработной платы. В подтверждение своей позиции они дружно цитируют излюбленный слоган работодателя на свой лад — «Мы этого тоже достойны». Завтра бастующим предстоит обсудить выдвигаемые требования с руководством компании.

Представители пяти профсоюзов, участвующих в забастовке, утверждают, что работники недовольны отсутствием в течение уже 5 лет общего повышения окладов. Руководство L'Oreal не согласно с этим утверждением. В официальном сообщении компании указывается, что в 2007г. средняя заработная плата сотрудников выросла на 4,4%, в 2006г. — на 3,8%, плюс участие в прибылях компании. При этом среднегодовой доход работника с годичным стажем составляет, по утверждению менеджмента L'Oreal, 24 тыс. евро. Прайм-ТАСС, 18.2.2008г.

— Рост индекса делового доверия во Франции в июле превысил прогнозы, сообщило агентство Блумберг. Индекс, который рассчитывает национальное статистическое управление Insee на основе опроса руководителей 2,5 тыс. компаний, увеличился до 109 пунктов. Аналитики ожидали роста индекса до 108 пунктов с июньской отметки в 107 пунктов.

Индекс доверия французских предпринимателей к экономике страны достиг в июле пятилетнего максимума благодаря увеличению потребительских расходов и повышению объемов экспорта, обусловленному подъемом экономик европейских стран.

Согласно прогнозам Еврокомиссии, темпы экономического роста в еврозоне увеличатся к концу текущего года до максимального более чем за два года уровня.

По мнению экспертов, ускорение роста экономики региона одновременно с повышением цен на нефть может вынудить Европейский Центробанк поднять базовую процентную ставку до 3% уже на следующей неделе после трех повышений за последние семь месяцев.

«Мы можем оставаться оптимистичными относительно экономики Франции, даже несмотря на то, что данные по потребительскому доверию в стране выглядят слишком хорошими, чтобы быть правдой», — отмечает Марис Погодзински из JPMorgan Chase & Co. — Рост экономики набирает обороты». Interfax, 25.7.2006г.

— В соответствии с решением, принятым на прошлой неделе Европейским судом, французские розничные торговцы не смогут потребовать возврат по налогам на сотни миллионов евро, выплаченные в государственные пенсионные фонды.

Розничные торговцы заявили, безуспешно, что налог на магазины розничной торговли с торговыми площадями свыше 400 м кв. и ежегодной прибылью свыше EUR460 000 (555 000 долл.), которая используется для финансирования пенсионных схем, является незаконной налоговой помощью более мелким магазинам.

Налог, который возрастает для магазинов с большими торговыми площадями и большей прибылью, взимается французским управлением по социальному обеспечению.

В 2001г. розничные торговцы, включая Groupe Casino и Bricorama, передали дело на рассмотрение суда по социальному обеспечению, который его отклонил, а затем через апелляционный суд в Европейский суд. Дело теперь будет передано обратно французским судам, хотя решение Европейского суда национальные судьи должны учитывать. Offshore.SU, 31.10.2005г.

— Международный валютный фонд предупредил, что возможность Франции привлечь долгосрочные инвестиции и стимулировать экономический рост сталкивается с постоянными препятствиями в виде высокого налогового бремени и сурового законодательства на рынке труда.

Делая ежегодную оценку экономики Франции, миссия МВФ отметила, что «серьезные препятствия сдерживают привлекательность Франции для инвестиций».

«Действительно, высокое налоговое бремя и низкий уровень занятости наряду с большим дефицитом и нависшим демографическим шоком бросают тень на долгосрочные перспективы роста», — говорилось в отчете.

МВФ предложил принять ряд восстановительных реформ, включая «устойчивое снижение государственных расходов с целью сократить дефицит бюджета и обеспечить возможность введения налоговых льгот, а также ускоренное проведение реформ на рынке товаров с целью повысить конкурентоспособность».

Чтобы решить проблему роста дефицита бюджета, президент Франции Жак Ширак решил приостановить на один год программу снижения налогов, которая призвана сократить бремя налога на прибыль на 30%. Offshore.SU, 23.7.2004г.

## Хорватия

### Инофирма

В законодательстве Хорватии предусмотрена возможность учреждать в этой стране предприятия различных организационно-правовых форм, однако для иностранного инвестора действует ряд ограничений. Например, иностранцы не вправе учреждать свой бизнес в Хорватии как частные предприниматели и создавать партнерства (это ограничение не оказывает существенного влияния с точки зрения налогового планирования, т.к. партнерства в Хорватии подлежат налогообложению наравне с обычными компаниями).

Практический интерес иностранного инвестора в Хорватии может вызвать учреждение закрытой или открытой компании с ограниченной ответственностью.

Одно физическое или юридическое лицо (резидент или нерезидент Хорватии) может учредить компанию. Максимальное число акционеров не ограничено.

Минимальный уставный капитал закрытой компании составляет HRK 20 000 (^ 2 660), а открытой — HRK 200 000. Весь капитал оплачивается на момент регистрации компании.

В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые нельзя передавать третьим лицам без получения на то согласия акционеров.

В открытой компании разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя, которые можно свободно передавать третьим лицам.

Законодательство Хорватии разрешает компании иметь единственного директора, а учредительный договор устанавливает максимальное число ее директоров. Если в открытой компании назначен только один директор, то он обязан совмещать свою должность с должностью президента компании для проведения собраний и другой административно-хозяйственной деятельности.

Директора вправе быть резидентами и нерезидентами Хорватии.

Все компании должны вести бухгалтер и подавать периодическую отчетность, которая для открытой компании должна быть заверена местным аудитором.

Из разнообразия федеральных и муниципальных налогов, налагаемых на хорватские предприятия, упомянем налог на прибыль, взимаемый по ставке, равной 20% на чистую прибыль.

Оплата услуг, связанных с интеллектуальной собственностью, маркетингом, аудитом, налоговыми и юридическими консультациями, в Хорватии подлежит налогообложению у источника по ставке в 15%.

Налог на продажу недвижимости здесь составляет 5%. Дивиденды, как получаемые, так и выплачиваемые хорватскими компаниями, освобождены от налогообложения.

Налог на добавленную стоимость по ставке 22% налагают в этой стране на все виды оплат товаров, работ и услуг, за исключением оплаты: хлеба и молока; проживания иностранных туристов, находящихся в Хорватии с образовательной целью; аренды жилья; банковских, страховых и медицинских услуг; а также услуг по социальному обслуживанию; услуг религиозных организаций и учреждений культуры.

Хорватия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Албания, Беларусь, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Канада, Китай, Латвия, Маврикий, Македония, Малайзия, Мальта, Нидерланды, Норвегия, Польша, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, Турция, Украина, Финляндия, Франция, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Южно-Африканская Республика. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Сегодня Фонд приватизации Хорватии рассмотрит заявки от потенциальных участников конкурса по приватизации металлургического завода *Zeljzara Split d.d.* Как сообщает РБК daily, на это предприятие претендуют шесть компаний, в т.ч. и российский «Мечел», шансы которого на победу оцениваются экспертами довольно высоко.

*Zeljzara Split d.d.* – единственный в Хорватии производитель арматуры. Основные акционеры: Фонд приватизации Хорватии – 50,79%, государственный фонд *HZMO-HFP trustee* – 26,33%, государственный фонд *DAV-HFP trustee* – 7,01%, *Croatian electric* – 3,58%. Завод может производить 170 тыс.т. арматуры, 70 тыс.т. стальной заготовки и 300 тыс.т. трубной заготовки.

Условия нового тендера пока неизвестны. Вчера в Фонде приватизации Хорватии отказались их уточнять, отметив, впрочем, что рассмотрение заявок намечено на сегодняшний день. Неизвестна пока и цена, по которой власти Хорватии (они

контролируют 90% акций предприятия) намерены продать свой пакет. Свое участие в тендере вчера РБК daily подтвердили и в «Мечеле». «Для нас – это профильный бизнес», – отметил представитель компании Алексей Сотсков. По его словам, группа занимает второе место в России и первое – в Румынии (у холдинга там два завода) по производству данного вида сортового проката. Как пояснил А. Сотсков, «Мечел» намерен в случае победы упрочить свои позиции на арматурном рынке в Хорватии.

Ранее компания уже владела бизнесом в Хорватии – трубным заводом *Zeljzara Sisak*. Но в сент. 2004г. «Мечел» расторг договор купли-продажи. Тогда в «Мечеле» объясняли это «неблагоприятной рыночной конъюнктурой на хорватском металлургическом рынке».

Отечественные производители, поставщики и потребители арматурного проката обсудят вопросы ценовой конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках арматуры 19 апр. в Москве в ходе конференции «Рынок арматурного проката: производство, потребление и цены сезона 2007г.». Сформирована программа конференции. [www.metainfo.ru](http://www.metainfo.ru), 12.4.2007г.

## Черногория

### Иноинвестиции

Благодаря результативности рыночных реформ и низкому уровню налогообложения небольшая балканская страна Черногория в прошлом году получила прямые иностранные инвестиции в объеме 505 млн. евро. По прогнозам экспертов, в текущем году приток таких капиталовложений может достичь 850 млн. евро с перспективой дальнейшего роста. При незначительной численности населения (620 тыс.чел.) данная страна занимает 3 место в Европе по объему прямых иностранных инвестиций в расчете на душу населения после Эстонии и Чехии. Именно за счет капиталовложений из-за рубежа страна стремится преодолеть последствия санкций и военных действий в 90 годах на территории союзного государства Сербия и Черногория, которое прекратило свое существование в июне 2006г.

Исполнительный директор Черногорского управления содействия инвестициям П. Иванович считает устойчивую повышательную тенденцию в инвестиционной сфере с 2004г. признаком благоприятных возможностей в процессе развития национальной экономики в кратко- и среднесрочной перспективе. Наиболее крупные капиталовложения осуществляются в финансовом секторе. На черногорский рынок выходят иностранные инвестиционные фонды, известные банки и брокерские фирмы. Например, по сообщению Ассошиэйтед Пресс, австрийская *Нуро Alpe Adria Group* направила 89 млн.долл. на приобретение в Черногории нового банка и лизинговой компании.

По данным вышеназванного управления, второй по значимости сферой приложения иностранного капитала является туризм, в области развития которого Черногория накопила ценный опыт и располагает богатыми традициями. Согласно данным, приведенным в *Balkan Times*, в текущем году приморские курорты рассматриваемой страны посетят примерно 450 тыс. гостей из-за рубежа, т.е. на 30% больше, чем в 2006г. Примерно полмлн. прие-

дут из бывших республик распавшейся в начале 90гг. СФРЮ -Сербии, Македонии, Боснии и Герцеговины. Отмечается достаточно устойчивый рост посещений черногорских курортов российскими туристами. Однако говорить об их доминировании не приходится.

Финансовые средства в данной области приложения капитала вкладываются в основном в строительство новых или модернизацию уже существующих гостиниц. Инвестиции поступают из разных стран. Так, словенские бизнесмены вложили средства в строительство новой гостиницы на известном курорте Свети-Стефан. Русские инвесторы приобрели два села около того же населенного пункта, планируя в дальнейшем построить там дома для сдачи в аренду. Ирландские инвесторы купили «Отель-Фьорд» в Которе. Британская компания Verpler and Jacobson осуществила крупные инвестиции в развитие курорта Колашин, основанного вокруг источников лечебных минеральных вод. Однако амбиции правительства Черногории выходят далеко за пределы этих относительно небольших сделок. Ставка делается на получение более крупных капиталовложений из Западной Европы и США, тем более, что страна претендует на прием (по ускоренной схеме) в ЕС.

Многое в развитии базовых отраслей зависит от инициативы местных властей. Так, по мнению П. Ивановича, в случае переориентации туризма на обслуживание элитных категорий отдыхающих стране придется существенно повысить качество сферы услуг. Пока по объему привлеченных иностранных инвестиций туризм занимает в этой стране 3 место; на 4 месте находится транспорт.

Во вложениях капитала в производственную сферу Черногории заинтересованы инвесторы из Японии, Израиля, России, Словении, Сербии, Великобритании и некоторых других стран. Базирующаяся в Норвегии Staatkraft готова инвестировать в энергетический сектор Черногории начальную сумму в 1,5 млрд. евро. П. Иванович сообщил корреспондентам Balkan Times о плане строительства с участием иностранного капитала двух новых ГЭС с тем, чтобы часть вырабатываемой электроэнергии шла на экспорт. Базирующаяся в США компания Bechtel планирует инвестировать капитал в развитие и модернизацию автодорожной инфраструктуры по всей Черногории. Норвежская Telenor вложила 114 млн.долл. в одну из двух приватизируемых телекоммуникационных компаний.

Некоторые эксперты вышеназванного управления по инвестициям считают, что в страну поступило слишком много российских инвестиций (более 2 млрд.долл.). Капитал из РФ поставил под свой контроль алюминиевый завод в Подгорице и бокситовый рудник вблизи Никшича. Высказываются сомнения в выполнении сопутствующих обязательств, взятых инвесторами, например, в области охраны окружающей среды. Однако, по мнению П. Ивановича, Черногории не следует вводить ограничения на приток в страну иностранных инвестиций, сдерживая тем самым предпринимательскую инициативу. По его словам, «ограничивать инвестиционную свободу равнозначно дискриминации. Необходимо учитывать, что иностранные инвесторы не принимают законы, не заседают в местном парламенте. Их представителей нет в правительстве, в министерствах и ведомствах.

Они не несут ответственности за установленные в инвестиционной сфере правила и нормы».

По данным экспертов по недвижимости из фирмы Colliers International, благодаря повышенному интересу к этому сектору черногорской экономики со стороны британских и российских инвесторов зарегистрирован значительный рост цен в этой стране на дома и земельные участки. В столице Черногории Подгорице квадратный метр жилой площади вырос в цене с 800 долл. в конце 2005г. до 2 тыс. в дек. 2006г. Стоимость квадратного метра жилой площади в курортном местечке Будва повысилась до 4 тыс.долл., тогда как год назад она не достигала 2 тыс. Цены на земельные участки увеличились на 50%, причем сильна их зависимость от близости к морю. В горах с видом на Будву они составляют 50 долл. за 1 кв.м., а у моря — 700 долл.

Привлекательность Черногории для иностранных инвесторов отчасти связана с относительно умеренным уровнем налогообложения. Налог на прибыль корпораций составляет 9%, подоходный налог на физических лиц — 15-23%. Обращает на себя внимание тот факт, что местные и иностранные покупатели собственности фактически имеют одинаковый статус. Стартовый капитал для создания компаний может быть чисто символическим (1 евро). Регистрационный сбор составляет при этом 10 евро. В таких условиях становится понятно, почему число зарегистрированных самостоятельных компаний в Черногории выросло с 8 тыс. в 2001г. до 35 тыс. в наст.вр. БИКИ 31.7.2007г.

## Инофирма

**У**чредить свой бизнес в Монтенегро (Montenegro) — так называется на английском языке это небольшое балканское государство — можно в течение недели. При этом для иностранного инвестора нет никаких ограничений в выборе деятельности (от с/х кооператива и строительной организации, до — страховой компании и банка). Иностранные инвесторы подпадают под те же самые нормы права, что и местные предприниматели в Черногории.

Законодательство Черногории разрешает следующие шесть организационно-правовых форм предприятий для учреждения бизнеса:

- Entrepreneur — частный предприниматель;
- Limited Liability Company (d.o.o.) — общество с ограниченной ответственностью;
- Joint Stock Company (a.d.) — акционерное общество;
- General partnership (o.d.) — партнерство с неограниченной ответственностью;
- Limited partnership (k.d.) — партнерство с ограниченной ответственностью;
- Part of a foreign company — филиал иностранной компании.

Регистрация частного предпринимателя, партнерства и филиала не требует какого-либо уставного капитала. Минимальный капитал, с которым вправе учредиться общество с ограниченной ответственностью — 1 евро, а акционерное общество — 25 000 евро.

Все участники черногорского предприятия вправе быть нерезидентами. Что касается юридического адреса, то на первых порах он может предоставляться местным юристом. Каждое предприятие обязано регистрироваться в целях упла-

ты налога на добавленную стоимость и открыть счет в одном из местных банков.

Ставка корпоративного налога на прибыль в Черногории — одна из самых низких в Европе и составляет 9%.

Законодательство Черногории всячески стремится усилить привлекательность этой юрисдикции для иностранных инвесторов и предоставляет ряд льгот, например, в течение 3 лет полностью освобождая от налога на прибыль предпринимателей, учреждающих бизнес в неосвоенных районах Черногории.

Налог на добавленную стоимость варьируется в Черногории от 7% до 17%.

Четыре категории предпринимателей выделены в специальную группу для льготного учета и уплаты этого налога, а именно:

- Частные предприниматели, чей оборот не превышает в отчетном периоде 18,000 евро, не обязаны регистрироваться и отчитываться в целях НДС;

- Производители с/х продукции освобождены от НДС, а также получают доплату в 5% на сумму своих продаж;

- Туристические агентства, посредники, продающие антиквариат, продукцию художественного творчества и подержанные вещи вправе отчитываться по НДС используя облегченную схему.

Договор о свободной торговле, заключенный Черногорией с Россией в 2000г., позволяет беспрепятственно ввозить на территорию России товары, произведенные в Черногории.

Проценты облагаются по ставке, равной 5%, а дивиденды, роялти и прирост капитала — 15%, если не применяются иные ставки, предусмотренные договорами об избежании двойного налогообложения, которые заключены Черногорией с такими странами, как: Албания, Беларусь, Бельгия, Болгария, Босния и Герцеговина, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Египет, Иран, Италия, Кипр, Китай, Корея, Кувейт, Литва, Македония, Малайзия, Молдавия, Нидерланды, Норвегия, Польша, Россия, Румыния, Словакия, Словения, Турция, Украина, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Чехия

### Инофирма

По законодательству Чехии иностранцам разрешено участвовать в любых видах предприятий, учреждаемых в стране.

Наиболее популярны для иностранных инвесторов две организационно-правовые формы, а именно: Spolocnost' S Rucenim Obmezenym (s.r.o.) — закрытая компания с ограниченной ответственностью; Akciová Spolocnost' (a.s.) — открытое акционерное общество.

Spolocnost' S Rucenim Obmezenym — s.r.o. (закрытая компания с ограниченной ответственностью) может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом любой резидентности с минимальным уставным капиталом в СКК 100 000 (3300 евро). Весь капитал полностью оплачивается на момент регистрации.

Максимальное число акционеров закрытой компании — 50. В компании разрешен выпуск только именных акций, которые нельзя передавать

третьим лицам без получения на то согласия акционеров.

Директора предприятия могут быть как физическими, так и юридическими лицами — резидентами и нерезидентами Чехии. Одно лицо вправе управлять закрытой компанией.

Akciová Spolocnost' — a.s. (открытое акционерное общество) может быть учреждено одним юридическим или минимум двумя физическими лицами (максимальное число акционеров — не ограничено).

Минимальный капитал открытого общества составляет СКК 1 000 000 и полностью подписывается всеми акционерами на момент регистрации. В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые нельзя передавать третьим лицам без получения на то согласия акционеров.

В открытом обществе разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя, которые можно свободно передавать третьим лицам. Компанией управляет Совет директоров, состоящий минимум из 6 чел.

Все чешские компании учреждаются путем нотариального оформления их учредительных договоров с последующей регистрацией в Торговом реестре страны.

Весь бизнес в Чехии подлежит лицензированию, и все компании обязаны получить разрешение на деятельность в Департаменте торговли. Как правило, лицензию выписывают на директора или управляющего компанией, которые обязаны быть резидентами Чехии.

Все чешские предприятия подпадают под налогообложение по одинаковой ставке, равной 28% на чистую прибыль, независимо от того, имеют ли они эти доходы в Чехии или за ее пределами. Дивиденды, получаемые и выплачиваемые предприятиями, подлежат взиманию налога у источника в 15%.

Проценты, роялти и плата за аренду, получаемые и выплачиваемые предприятиями, подлежат удержанию налога у источника по ставке, равной 28%.

Чехия подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Албания, Беларусь, Бельгия, Болгария, Бразилия, Венесуэла, Великобритания, Вьетнам, Германия, Греция, Дания, Египет, Эстония, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Испания, Италия, Казахстан, Кипр, Китай, Корея, Латвия, Литва, Люксембург, Малайзия, Мальта, Монголия, Нигерия, Нидерланды, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Польша, Португалия, Россия, Сингапур, Словакия, Словения, США, Таиланд, Тунис, Украина, Финляндия, Франция, Черногория, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Югославия, Южно-Африканская Республика, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

### Иноинвестиции

Объем прямых иноинвестиций в экономику Чехии в 2007г. составил 7,1 млрд.долл. несколько снизившись по сравнению с 2006г. (7,7 млрд.долл.). Значительную долю в инвестициях составляли реинвестиции иностранных компаний, ранее организовавших свое производство на территории Чехии. Сокращение притока прямых за-

рубежных инвестиций (ПЗИ) в страну связано с реализуемыми правительством ЧР новыми подходами к привлечению инвестиций в национальную экономику. С назначением кабинета министров во главе с М.Тополанеком новый министр промышленности и торговли ЧР М.Ржиман выступил с острой критикой предоставления льгот иностранным инвесторам, размещающим в Чехии чисто сборочные предприятия. По его мнению, наличие в ЧР значительного количества сборочных производств, пользующихся щедрыми налоговыми и таможенными льготами, не дает заметного экономического эффекта, а лишь оказывает дополнительную нагрузку на транспортную инфраструктуру страны. В этой связи минпромторг ЧР кардинально изменил свои подходы к предоставлению льгот новым инвесторам. В частности, МПТ ЧР сосредоточил усилия по привлечению в страну компаний, работающих в сфере высоких технологий, либо планирующих создавать в Чехии центры научно-исследовательских разработок.

Наиболее крупные инвестиции в Чехию в 2007г. осуществили компании, зарегистрированные в Нидерландах (42% капиталовложений), Люксембурге (19,4%), Австрии (12,1%), Бельгии (7,8%). Иностранные инвестиции пошли главным образом в машиностроение (31%), банковский сектор (29,1%), сферу услуг (15,1%) и покупку недвижимости (10,2%).

Чешские капиталовложения за рубежом в 2007г. заметно снизились по сравнению с пред.г., составив 0,8 млрд.долл. (в 2006г. — 1,5 млрд.долл.).

Первое место в структуре иностранных инвестиций в ЧР по-прежнему занимает автомобильная промышленность, где увеличивается доля производств с высокой добавленной стоимостью и сложной обработкой. С вводом в эксплуатацию автомобильного завода «ГРСА» (г.Колин) и строительством нового автосборочного предприятия «Хундай» Чехия становится одним из наиболее крупных европейских экспортеров автомашин и автокомпонентов.

Госагентство по поддержке инвестиций «ЧехИнвест» в 2007г. осуществляло сопровождение 182 инвестиционных проектов общей стоимостью 71 млрд. чешских крон (3,4 млрд.долл.). Большая часть начатых в 2007г. инвестпроектов реализуется компаниями, которые уже ранее осуществляли свою деятельность в ЧР. При поддержке «ЧехИнвест» быстро растет доля инвесторов, осуществляющих капиталовложения в технологические центры в ЧР (в 2007г. — 28 проектов). По мнению чешских экспертов, данные инвестиции относятся к числу наиболее привлекательных, поскольку связаны с получением ноу-хау и способствуют повышению квалификации трудовых ресурсов.

В 2007г. при поддержке агентства «ЧехИнвест» в Чехии проводилась работа по созданию следующих научно-технологических центров с участием иностранного капитала:

- строительство авиаремонтного центра компанией CCG в Моравско-Силезском крае. Проект предполагает создание 244 новых рабочих мест, общий объем инвестиций превысит 50 млн.долл.;

- создание центра разработки информационных технологий и программного обеспечения австрийской фирмой Stora Enso в Моравско-Силезском крае. Проект предполагает создание 63 новых

рабочих мест, общий объем инвестиций превысит 10 млн.долл.;

- создание центра разработки электронного оборудования американской компанией Emerson Soreland в Южно-Моравском крае. Проект предполагает создание 50 новых рабочих мест, общий объем инвестиций составит 6,5 млн.долл.;

- строительство технологической лаборатории американской компанией Honeywell в Праге в области применения автоматизированных технологий в авиастроении;

- создание технологического центра немецкой компанией Bosch в г.Ческе Будейовице по разработке новых систем впрыска топлива;

- организация центра научных разработок в области электронной оптики в г.Брно американскими компаниями FEI, Delong Instruments и Tescan.

Инвестиции между РФ и ЧР, в млн.долл.

	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
из ЧР в РФ.....	4,8	2,3	10	30,1	31,1
из РФ в ЧР.....	3,3	83,2	350	11,4	12,4

Наиболее привлекательными для российских инвесторов продолжают оставаться в Чехии предприятия металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности, энергетические объекты, нефтепереработка, химическая промышленность, объекты туризма и оздоровительного отдыха. Крупнейшей российской инвестицией в экономику Чехии в 2007г. стала покупка российской компанией «Интелэнергомаш» 51% акций фирмы Агако, г.Опава, которая производит трубопроводную арматуру для атомной и традиционной энергетики. Сумма сделки составила 7,5 млн. евро.

В начале 2007г. российская нефтяная компания «Лукойл» купила у американской фирмы «Коноко Филлипс» 376 автозаправочных станций в шести европейских странах, включая Чехию. В результате этой сделки на территории ЧР в собственность «Лукойла» перешли 44 автозаправочные станции «Джет». В 2007г. компанией «Лукойл» прорабатывался вопрос о приобретении принадлежащего «Коноко Филлипс» пакета акций (16,33%) нефтеперерабатывающей компании «Ческа рафинерска». Однако, российскому инвестору пришлось отказаться от указанного проекта из-за негативного отношения других акционеров компании, а также противодействия со стороны местных государственных структур, стремящихся ограничить проникновение российских инвестиций в энергетический сектор страны.

В 2007г. большую часть капиталовложений из Чехии в Россию осуществили уже хорошо известные на российском рынке чешские компании, которые реинвестировали полученную прибыль в целях расширения своей деятельности в РФ (90% прямых инвестиций из ЧР). К настоящему времени наиболее крупные чешские инвестиции в России реализованы в «Первый чешско-российский банк», завод по производству автомобильных свечей зажигания в Калининградской обл., производство автомобильных комплектующих в Елабуге (Татарстан), совместное предприятие «Воронеж-Пласт», завод по производству продуктов питания компании «Хаме Бабице» во Владимирской обл. (г. Боголюбов), СП «Сибэлектропривод» (г. Новосибирск) по производству электроприводов для рельсовых транспортных средств и троллейбусов. Наиболее значимой новой инвестицией в россий-

скую экономику в 2007г. стало приобретение компанией «Моравские нефтовы доли» 76% пакет акций двух российских фирм: «Николаевканефть» и «Востокивестнефть», которые имеют лицензии на разведку нефти в Ульяновской обл. Общий объем инвестиций превысил 10 млн.долл.

Активизировала работу на российском рынке компания «Хоум Кредит энд Финанс Банк», принадлежащая чешской финансовой группе «ППФ» (представлена в России с 2002г. В 2007г. чистая прибыль компании превысила 21 млн.долл. В мае 2007г. «Хоум Кредит энд Финанс Банк» подписал с российским банком «Номос» меморандум о слиянии и создании совместного предприятия, которое будет иметь капитал в 6 млрд.долл.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Чешские студенты высших школ связали бы свое будущее, скорее, с местными фирмами, – сообщает газета Mladá fronta Dnes со ссылкой на соц. исследования, проведенные немецкой компанией Trendence среди будущих экономистов и техников. Между ними больше всего желающих работать в Чешском национальном банке и в полугосударственной энергетической фирме EZ, а также Коммерческом банке. Победителем предг. среди молодых специалистов был мобильный оператор Vodafone, аудиторская фирма Ernst & Young и PricewaterhouseCoopers. Как считают представители компании Trendence, чехи все меньше уезжают работать за границу. Из соцопроса следует, что только 14% студентов чешских вузов теоретически бы уехали искать работу в другие страны. [www.radio.cz](http://www.radio.cz), 1.12.2008г.

– В рейтинг сотни самых богатых людей в Центральной и Восточной Европе, опубликованный польским еженедельником Wprost, попали 4 чеха. На 17 месте в шкале находится глава финансовой группы PPF Петр Келлер, чье состояние оценивается в 7 млрд.долл. США.

Предприниматель Андрей Бабиш, который на самом деле вовсе не чех, а словак, занимает в рейтинге 60 место. «Король чешского сельского хозяйства», по предположениям журнала, к сегодняшнему моменту заработал 1,4 млрд.долл. Попали в сотню состоятельных людей также совладелец угольной компании «Остравско-карвинские шахты» (ОКД) Зденек Бакала и предприниматель Павел Тыкач, которому принадлежит 49% угольной компании города Мост. Тыкач – новичок в польском рейтинге. Он занимает 92 место, и его состояние оценивается всего в 850 млн.долл. Выпал из списка богачей чех Карел Комарек, владелец группы KKCG, в предг. занимавший в рейтинге последнее, сотое место. [www.czechtoday.cz](http://www.czechtoday.cz), 28.11.2008г.

– Из-за финансового кризиса пятая часть чешских компаний готовится к увольнениям персонала, сообщает «Радио Прага». Об этом говорится в исследовании, проведенном Экономической палатой Чехии и обнародованном на сервере [ihned.cz](http://ihned.cz).

Однако чешские эксперты не склонны драматизировать ситуацию. «Несмотря на то, что результаты опроса заставляют задуматься о серьезности сложившегося положения, оно не является столь драматичным, как кажется на первый взгляд», – полагает президент Экономической палаты Чехии Петр Кужел. По его мнению, важно, чтобы «банки были более реалистичны при предоставлении кре-

дитов предпринимателям, что является ключевым моментом для данного периода». Росбалт, 22.10.2008г.

– Чешская Республика потерпела фиаско в Международном арбитражном суде. По его решению Чехия обязана выплатить фирме Diag Human 9 млрд.крон (360 млн.евро) за срыв сделки по торговле плазмой крови в начале 90-х.

Судебный процесс между государством и владельцем фирмы Йозефом Штавой длился 12 лет, в результате Чехия не только заплатит кругленькую сумму, но и благодаря прецеденту, начнет разбирательство по ряду решений политиков, включая нестандартную приватизацию и подозрительные тендеры.

В 1990г. фирма Diag Human выиграла тендер на торговлю плазмой крови в чешской системе здравоохранения. Тогдашний министр здравоохранения Мартин Бояр без указания причины не признал результаты тендера и через год объявил новый, в котором выиграла две другие фирмы.

По решению суда государство обязано выплатить фирме Diag Human указанную сумму в течение 30 дней. Чехия уже заявила, что будет обжаловать решение арбитражного суда. [www.czechtoday.cz](http://www.czechtoday.cz), 17.9.2008г.

– Все больше иностранных фирм (и в т.ч. одна из крупнейших IT-компаний в мире – IBM) переводят свои штаб-квартиры в столицу Чешской Республики.

Управлять из Праги деятельностью своих отделений в Центральной и Восточной Европе планирует американский гигант IBM. Как сообщил представитель австрийского отделения компании Георг Хаберль (Georg Haberl), штаб-квартира в Вене упраздняется, и часть персонала будет переведена в Прагу, а остальные отправятся в Дубай. В Чехии работает 1300 сотрудников IBM.

Компании Adobe, DHL и Parker Hannifin перевели свои офисы в Прагу уже давно. Чехия привлекает иностранные компании своим стратегическим положением и профессионализмом местных специалистов, сообщает официальный сайт Чешской Республики. Недвижимость за рубежом, 9.9.2008г.

– 1 июля 2008г. в Чехии в силу вступила в силу поправка к закону о предпринимательстве. В поправке вместо сотни так называемых «свободных видов предпринимательства» вводится единственный, включающий в себя 80 областей деятельности. Отдельные предпринимательские листы заменяются одной выпиской из соответствующего реестра.

Заявление на разрешение предпринимательской деятельности принимается в любом чешском управлении по предпринимательству вне зависимости от места жительства. Сократится число предоставляемых будущим предпринимателем справок, т.к. ответственные инстанции многое будут обязаны выяснить самостоятельно. Многим ремесленникам, чтобы начать самостоятельную деятельность, нужно будет пройти один год практики вместо трех лет, сообщает портал Czech Walker. Недвижимость за рубежом, 2.7.2008г.

– Согласно последним данным, Чехия вошла в тридцатку самых конкурентоспособных экономик мира. Эксперты считают, что у страны есть все шансы попасть и в первую десятку рейтинга, но для этого необходимо потрудиться. В минувшем

году Чехия улучшила свои показатели конкурентоспособности в рейтинге, который ежегодно составляет швейцарский Институт по развитию менеджмента (IMD) в сотрудничестве со многими исследовательскими организациями мира.

С 32 места страна поднялась на 28 и, таким образом, попала в середину списка 55 самых успешно развивающихся экономик мира. Каждое попавшее в список государство оценивается по множеству критериев, которые объединены в четыре направления: состояние экономики, эффективность правительства, эффективность бизнеса и состояние инфраструктуры. Таким образом, швейцарский институт оценивает способность нации создавать среду, в которой возникают компании, способные конкурировать с другими.

Рассказывает Любомир Лизал из Института экономики Академии наук Чехии, который принимал участие в составлении рейтинга: «Классическая концепция конкурентоспособности использует только один критерий — ценовую выгоду. Другими словами, где дешевле, там и существует возможность преодолеть конкуренцию. С долгосрочной точки зрения это не самый лучший способ оценки. По этой причине экономисты стараются выяснить, что определяет долгосрочную перспективу конкурентоспособности страны. Здесь уже играет роль комплексный подход: важна нынешняя экономическая ситуация, а также то, какой она будет в ближайшие пять, десять и даже двадцать пять лет. Чтобы составить такой прогноз, приходится использовать сложно измеряемые критерии. И в этом случае помогает, например, информация о том, каким образом отдельные государства создают условия для эффективной работы предприятий. Проще говоря, какие законы они принимают. А потом уже идет оценка, хороши ли эти условия лишь в краткосрочной перспективе или же они помогут не только в нынешней ситуации, но и в будущем».

Чехия выигрывает по состоянию инфраструктуры. В это общее понятие входит не только состояние дорог, но и, например, водоснабжение или доступ к мобильной связи. Проигрывает, наоборот, в сфере науки и образования. По уровню заинтересованности молодого поколения к получению высшего образования и проведению научных исследований Чехия оказалась почти на последнем 48 месте.

Любомир Лизал: «Нам не хватает квалифицированной рабочей силы. Наша наука тоже отстает. Чтобы понять это, достаточно открыть газету и прочитать, как фирмы жалуются на невозможность найти квалифицированных сотрудников технических специальностей, ученых. Еще одна проблема — наша система образования. Очень мало людей с дипломами. В странах, которые в рейтинге занимают первые строчки, по сравнению с Чехией, проживает вдвое больше людей с высшим образованием».

Чехия завоевала свою срединную позицию и благодаря эффективной работе правительства. Хорошую оценку у специалистов страна получила за открытость экономики инвестициям, а также за создание условий для работы предприятий. Развитие замедляет практически не функционирующая биржа ценных бумаг, которая не позволяет предприятиям получать финансирование от инвесторов.

Продолжает Любомир Лизал: «Мне кажется, мы развиваемся не так быстро. Если посмотреть на разные показатели, то прослеживаются две тенденции. Одна из них позитивная — это экономический рост нашей страны, который продолжается на протяжении уже нескольких лет. Увеличивается экспорт, наши компании получают возможность развиваться. Но наша экономика притормаживается, в первую очередь, из-за нехватки ресурса рабочей силы. Рейтинг конкурентоспособности возглавляют государства, в основе экономики которых — выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. То есть, продукция интеллектуального характера, которую производят высококвалифицированные работники. Исключением в этом смысле является только Китай, который занимает пятнадцатую ступеньку в рейтинге, и опирается на классическую концепцию — дешевая рабочая сила. Остальные успешные страны делают ставку на инновационную деятельность».

• Есть ли у Чехии шанс, даже несмотря на некоторые негативные моменты, в дальнейшем занять в рейтинге более высокую позицию?

Конечно же есть. У нас есть очень позитивный пример — Финляндия. В начале 90-х эта страна пережила экономический кризис, потому что ее главным торговым партнером был Советский Союз и центральноевропейские государства. После распада социалистического блока, Финляндии пришлось искать другие источники прибыли и в настоящий момент экономика этой страны находится в хорошем состоянии. В уже упомянутом рейтинге она занимает семнадцатое место, что является очень высоким показателем.

• Самый большой скачок в конкурентоспособности за минувший год сделала Словения, которая поднялась на восемь позиций. Эксперты считают, что это связано с переходом страны на евро. Насколько ключевым фактором может быть введение единой европейской валюты?

Введение евро для нашей страны может быть выгодным с точки зрения одного из факторов, о котором я упоминал, касаясь вопроса конкурентоспособности — ценовая выгода. Ситуация, когда чешская крона постоянно укрепляет свои позиции по отношению к другим валютам, дает интересный эффект. С одной стороны, мы становимся богаче по сравнению с остальными странами, но с другой — предприятия, которые экспортируют свою продукцию, из-за сильной кроны теряют вот эту ценовую выгоду. Чтобы ее получить, можно ввести евро. Но тут возникает резонный вопрос, не лучше ли сначала разбогатеть, а потом уже решать вопрос о выгоде, которую нам приносит введение единой европейской валюты. Я все-таки склоняюсь к первому. Мы можем за счет сильной кроны еще сильнее укрепить нашу экономику, и богатеть в дальнейшем.

Что же касается России, то в рейтинге конкурентоспособности, по сравнению с пред.г., страна скатилась с 43 на 47 место. Эксперты хуже всего оценили состояние инфраструктуры страны — как раз тот показатель, за который Чехия получила больше всего баллов. Исследователи прогнозируют России стабильный экономический рост, но считают, что технологические ресурсы в высокотехнологических отраслях истощились, а это не позволяет России в дальнейшем конкурировать на внешних рынках. www.radio.cz, 30.6.2008г.

— В 2007г. число сделок, связанных со слияниями и поглощениями (СиП), увеличилось в Чехии на 13% по сравнению с 2006г. и достигло 304 (в 2006г. — 269). Наибольшее число сделок было проведено национальными инвесторами, которые подписали 127 контрактов (на 30% больше, чем в 2006г.). Сумма 117 контрактов (на один больше, чем в 2006г.), заключенных иностранными инвесторами, составила 4,9 млрд. долл. (на 7,6% больше, чем в 2006г.). На долю Германии пришлось 20 сделок, Польши — 13, США — 13, Великобритании — 10.

Как отмечают аналитики компании Pricewaterhouse-Coopers, в 2007г. суммарная стоимость всех заключенных контрактов уменьшилась по сравнению с 2006г. на 7% и составила 10,4 млрд. долл. Средняя стоимость контракта сократилась на 10% — с 92 млн. долл. в 2006г. до 83 млн. в 2007г. Анализ отраслевой структуры сделок слияний и поглощений показал, что большинство из них были совершены в следующих сферах (число сделок): производство — 60, услуги — 40, оптовая и розничная торговля — 27. При этом наибольший прирост числа контрактов был зафиксирован в сфере услуг (23), оптовой и розничной торговле (12) и в сфере информационных технологий (10).

В прошлом году наиболее крупными сделками были: продажа компанией CopocoPhilips принадлежавших ей 16,33% акций чешской Ceska rafinerska предприятию Olunternternehmen Eni SpA (Италия) за 675,8 млн. долл. и покупка компанией Hannover Leasing GmbH & Co KG торгового центра Palladium (г. Прага) за 500 млн. евро.

В 2007г. за рубежом чешские предприятия заключили 49 контрактов по СиП, главным образом на территории Центральной и Восточной Европы (в 2006г. — 44), из них в России — 10 сделок (в 2006г. — 0), Словакии — 7 сделок (в 2006г. — 18). БИКИ, 17.6.2008г.

— Десятая часть населения Чехии, т.е. 1 млн. чел., — частные предприниматели. Многие из них работают в одиночку, однако в последнее время выросло число тех, кто берет на работу помощников. Эксперты считают, что компании, в которых работают максимально десять сотрудников, имеют значительное влияние на экономику. По данным министерства финансов, малые и средние фирмы производят 40% чешского ВВП. За три месяца лицензию получили тыс. новых бизнесменов, которые трудоустроили треть людей, нашедших работу в этом году. Увеличение числа частных предпринимателей связано с тем, что недавно депутаты упростили процедуру оформления. Если раньше нужно было получать отдельное разрешение на каждый вид деятельности (а в законе их 125), то теперь достаточно оформить только один документ. Изменились и правила налогообложения для физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, также отменен минимальный налог. Из-за этого Чехия попала в список стран Европейского Союза, в которых открыть небольшую фирму относительно просто. www.radio.cz, 21.4.2008г.

— По результатам исследования UniCredit Group, Чешская Республика относится к числу первых сорока стран с точки зрения низкого уровня коррупции, условий для предпринимательской деятельности и конкурентоспособности на мировом рынке. По привлекательности для загранич-

ных инвесторов среди стран Центральной и Восточной Европы Чехия занимает одно из первых мест. По объему иностранных инвестиций на душу населения Чехия отстает только от Эстонии. www.economy.gov.ru, 28.1.2008г.

## Чили

### Иноинвестиции

Чилийское правительство ведет целенаправленную работу по привлечению в страну зарубежных капиталов, в т.ч. путем формирования благоприятного инвестиционного климата и укрепления позитивного имиджа страны на международной арене. Этому процессу во многом способствует устойчивое развитие национальной экономики, транспарентность законодательных механизмов, стабильность валютно-финансовой системы.

Вопросами привлечения и размещения иностранных инвестиций в Чили занимается Комитет по иностранным инвестициям (КИИ), являющийся автономным правительственным органом. В состав КИИ входят министры экономики (является председателем комитета), финансов, иностранных дел, планирования, а также президент Центрального банка (ЦБ). Оперативное управление КИИ осуществляет зампредела, который назначается президентом Чили. Поступление иностранных капиталов в страну регулируется двумя законодательными актами: декретом-законом №600 (ДЗ), действующим с изменениями и дополнениями с 1974г., и главой XIV регламента ЦБ.

Правительством активно реализуется (начатая в 2002г.) программа по привлечению иностранных капиталов в рамках концепции «Чили — страна-платформа», предлагающей иностранным инвесторам задействовать банковскую, финансовую и транспортную инфраструктуру Чили, ее коммуникационные и торговые сети не только для работы на местном рынке, но и для продвижения своих интересов в соседние государства. Важным компонентом реализации данной концепции является интеграция Чили в мировую экономическую систему, в т.ч. через механизмы соглашений о свободной торговле (ССТ). По количеству соглашений и их охвату Чили вошла в число мировых лидеров. На сегодня она имеет ССТ с 45 государствами. Кроме того, с 9 странами действуют соглашения об экономической взаимодополняемости.

В 2006г. прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Чили увеличились на 55% по сравнению с 2005г., составив 5,9 млрд. долл.

Прямые иноинвестиции, поступившие в Чили в 2002-06гг.,

в млрд. долл.

ПИИ	2002	2003	2004	2005	2006	%06/05
ПИИ по ДЗ 600	3,3	1,3	4,6	2	3,2	59,9
ПИИ по Главе XIV	1,7	1,4	2,1	1,9	2,7	49,8
Итого	5	2,7	6,7	3,9	5,9	55
Переводы из-за границы	3,5	1,7	5,8	3,2	4,1	27
Итого	8,5	4,4	12,5	7,1	10	41

Чили заняла в минувшем году 4 место в регионе по объему поступивших ПИИ (после Бразилии, Мексики и Аргентины), при этом основными инвесторами являлись Канада (57,8%), США (10,6%), Германия (8,4%), Австрия (4%), Испания (3%).

С 1974г. по 2006г. аккумулированные ПИИ в страну составили 79 млрд. долл., в т.ч. по ДЗ 600-68,3 млрд. и главе XIV — 14,3 млрд. (поступления в иностранной валюте — 38,3 млрд., кредиты -13,3

млрд., капитализация прибыли — 949 млн., вклады в недвижимость — 431 млн. и др.). Иностранцы инвестировали, прежде всего, в горнодобывающую отрасль (34,9%), сферу услуг (21,2%), энергетику (17,4%), промышленность (13%), транспорт и коммуникации (9,3%). По аккумулированным объемам ПИИ на 1 месте стоят США (25,5%), за ними следуют Испания, Канада и Великобритания.

Чили одновременно выступает как солидный в масштабах развивающихся стран зарубежный инвестор. По данным ЦБ, в 2006г. общий объем вывоза капитала увеличился по сравнению с 2005г. на 20,1% и составил 6,9 млрд. (из них прямые капиталовложения — 2,3 млрд.). Основные объемы прямых инвестиций (715 млн.долл.) были вложены в финансовый сектор и торговлю, 600 млн. — в энергетику, 550 млн. — в горнорудную отрасль. 70% инвестиций было направлено в латиноамериканские страны: Колумбию — 529 млн. (23%), Аргентину — 427 млн. (17%), Перу — 345 млн. (15%) и Бразилию — 230 млн. (10%). Кроме того, крупными реципиентами были Австралия, Испания и Голландия.

Чилийские капиталы за рубежом размещены в 50 странах и составляют 48 млрд.долл. (в т.ч., за 1990-2006гг. за границу было направлено 33 млрд.долл.).

Проблемы с энергообеспечением заставляют Чили инвестировать значительные средства в поиск и разработку нефтяных месторождений на территории зарубежных стран. Филиалы Национальной нефтяной компании ENAP владеют активами перуанского подразделения «Шелл» (стоимостью 40 млн.долл.), а также активно работают в Аргентине, Эквадоре, Египте и Иране. В 2005г. инвестиции ENAP в энергетические объекты за рубежом составили 100 млн.долл.

По-прежнему активно развивается экспансия чилийского капитала в розничные торговые сети соседних стран. В 2005-06гг. более 50% торгового капитала были направлены в Аргентину, 21% — в Колумбию, 15% — в Перу. В целом за последние два десятилетия в торговые сети латиноамериканских стран вложено 3 млрд.долл. чилийского капитала.

В марте 2007г. правительство Чили выступило с пакетом мер под названием «Чили инвестирует», направленных на улучшение предпринимательского климата и повышение темпов экономического роста страны. Разработанный план представляет собой комплекс инициатив в области привлечения внутренних и внешних инвестиций, развития малого и среднего предпринимательства, модернизации и глобализации финансового рынка, увеличения экспорта (в т.ч. экспорта услуг), внедрения инновационных технологий. Кроме того, в целях стимулирования притока новых инвестиций из зарубежья предусматриваются дополнительные капиталовложения на реализацию программы формирования привлекательного имиджа страны.

Среди предложенных правительством мер особое внимание уделяется снижению налогового бремени. Так, в фев. 2007г. вступили в силу поправки к ДЗ 600, согласно которым предприятия — резиденты, осуществляющие инвестиции за рубежом, получают право на налоговый кредит в 30% от уплаченных налогов (ранее — 17%). С 4% до 6% увеличивается сумма, не облагаемая налогами первой категории, направленная на приобретение средств основного капитала.

Реформа в области инвестиций за рубежом затронет и чилийские пенсионные фонды (проект соответствующего закона находится в национальном конгрессе). Планируется увеличить лимиты инвестирования за рубежом до 80% от суммы имеющихся капиталов (ранее 30%). Предусмотрено предоставление фондам права самим определять инвестиционную политику, выбирать объекты инвестирования и связанные с этим риски.

## Инофирма

В соответствии с современным законодательством в Чили могут учреждаться предприятия таких организационно-правовых форм, как: акционерная корпорация с ограниченной ответственностью; партнерство; ассоциация; филиал иностранной компании.

Акционерная корпорация с ограниченной ответственностью может быть как открытого, так и закрытого типа.

Чилийская корпорация считается открытого типа (и соответственно регулируется управлением ценных бумаг и страхования Чили), если удовлетворяет хотя бы одному из следующих ниже условий:

- акции корпорации или другие ценные бумаги котируются на фондовой бирже или предлагаются инвесторам к открытой продаже;
- корпорация насчитывает не менее 500 зарегистрированных акционеров;
- не менее 10% подписного капитала находятся во владении более чем 100 акционеров (исключая любого акционера, который владеет напрямую или через другое физическое или юридическое лицо более чем 10% акционерного капитала корпорации);
- корпорация принимает решение о том, что ее деятельность будет регулироваться положениями об открытой корпорации.

Любая другая корпорация считается корпорацией закрытого типа. Учреждают корпорацию два физических или юридических лица (любой резидентности). Предприятие можно создать без фактической оплаты какого-либо минимально капитала, но сумму объявленного капитала необходимо полностью оплатить в течение 3 лет со дня регистрации.

Управляет корпорацией совет директоров, члены которого могут быть смещены акционерами с должности в любое время. Совет состоит как минимум из трех членов (корпорация закрытого типа) и как минимум из пяти членов (корпорация открытого типа).

Корпорация не вправе быть некоммерческой организацией.

Все корпорации учреждают путем составления нотариального акта, регистрируемого в Реестре торговых предприятий по местонахождению юридического адреса предприятия. Краткое содержание такого акта должно публиковаться в официальной газете Чили (Diario Oficial). Как регистрация, так и публикация должны быть осуществлены в течение 60 дней с момента подписания нотариального акта.

Чилийские партнерства как в форме с неограниченной, так и с ограниченной ответственностью учреждают минимум два партнера любой резидентности.

В партнерстве с неограниченной ответственностью каждый из партнеров несет неограниченную

ответственность по долгам партнерства. Передача своей доли партнером третьему лицу регулируется положениями учредительного договора партнерства и становится возможной только при согласии всех партнеров.

Партнерством с неограниченной ответственностью управляет, по меньшей мере, один генеральный партнер или менеджер, чьи полномочия определяются учредительным договором.

Партнерство с ограниченной ответственностью можно учреждать как без выпуска акций, так и с их выпуском.

Партнерство без выпуска акций учреждается как минимум одним генеральным партнером с неограниченной ответственностью и как минимум одним партнером с ограниченной ответственностью по долгам и обязательствам предприятия.

Деятельность партнерства регулируется теми же нормами, которые применяют к партнерству с неограниченной ответственностью, но партнеры с ограниченной ответственностью не вправе выступать в роли менеджеров.

Капитал партнерства с выпуском акций представлен в виде акций. Деятельность партнерства регулируется теми же нормами, которые применяют к партнерствам иных видов.

Название чилийского партнерства должно включать имя (название) одного из партнеров или указывать на цели учреждения предприятия.

Ассоциация создается путем подписания контракта минимум двумя физическими или юридическими лицами с целью долевого участия в коммерческой деятельности, которую будет осуществлять одна из сторон контракта от своего имени.

Все стороны ассоциации равноправно участвуют в ее прибылях и убытках. Управляющий ассоциацией обязан по первому требованию представить всем участникам отчет о своей деятельности. Ответственность по долгам и обязательствам предприятия ложится на партнера, от имени которого ведется бизнес.

По законодательству Чили не требуется официальной регистрации ассоциации.

Для регистрации своего филиала в Чили иностранная компания должна назначить местного агента, чья обязанность — нотариально заверить составленные на официальном языке страны происхождения иностранной компании и переведенные на испанский язык следующие документы:

- свидетельство о регистрации иностранной компании;
- свидетельство о текущем правовом статусе иностранной компании и отсутствии у нее долгов и обязательств;
- устав компании;
- генеральную доверенность на имя агента.

От имени компании агент обязан нотариально заверить акт, свидетельствующий, помимо прочего о том, что филиал имеет юридический адрес на территории Чили, а также что его необходимые операционные активы филиала находятся на территории страны в одном из банков Чили.

Все чилийские предприятия подлежат налогообложению со своих всемирных доходов и обязаны подавать периодическую отчетность по результатам хозяйственной деятельности. Филиалы иностранных компаний подлежат здесь налогообложению только с доходов из местных источников.

Ставка федерального корпоративного налога в Чили составляет 17%. Налог у источника выплат

дивидендов иностранным участникам предприятий взимается по ставке, равной 35%. Налог на добавленную стоимость в Чили — 19%. Налог на недвижимость, взимаемый на муниципальном уровне, составляет 1,5%. Налог на прирост капитала не взимается.

Несмотря на отсутствие в Чили инвестиционных стимулов, иностранному инвестору доступны все секторы экономики страны при согласовании с чилийским Комитетом по иностранным инвестициям.

Как правило, минимальный объем иностранных инвестиций не может быть меньше USD 1 000 000 (USD 1 равен 560 чилийских песо). Этот минимум может быть снижен до USD 25 000, если инвестор импортирует технологии или оборудование. Иностранному капиталу необходимо полностью оплатить в течение 3 лет с момента получения одобрения инвестиционного проекта названным выше Комитетом (этот срок может быть продлен до 8 или 12 лет в случае выполнения промышленного проекта или проекта по разработке месторождений стоимостью более USD 50 000 000). Так называемые малые инвестиции (не менее USD 10 000) могут быть внесены наличными средствами и зарегистрированы в Центральном банке Чили без согласования с Комитетом по иностранным инвестициям.

В стране существует также несколько одобренных правительством схем для привлечения инвестиций на северные территории страны. Такие схемы гарантируют различные налоговые льготы, вычеты на обучение и подготовку персонала, а также получение займов. Иностранному инвестору вправе обратиться за предоставлением специального льготного налогового статуса на первые 10 лет работы в Чили. Иностранцы могут быть собственниками 100% капитала любого предприятия, учреждаемого на территории этой страны.

В Чили существуют зоны беспошлинного ввоза товаров вокруг портов: Икуик на севере страны и Пунта Арена на юге. Производители, работающие в этих зонах, не платят корпоративный налог и таможенные пошлины, а также НДС на импортируемые товары и материалы, если таковые реэкспортируются после переработки.

Таможенные пошлины и НДС взимают с товаров, реализуемых на территории страны, однако ставки таких налогов сокращаются, если товар реализуется на прилегающих к Чили территориях.

Чили подписали соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Аргентина, Великобритания, Дания, Испания, Италия, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Перу, Польша, США, Франция, Хорватия, Эквадор, Южная Корея. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Швейцария

### Инофирма

Законодательство Швейцарии разрешает иностранному инвестору организовывать свой бизнес в этой стране с помощью предприятий различных организационно-правовых форм, из которых наиболее популярны:

- открытое акционерное общество (AG или SA);
- закрытая компания с ограниченной ответственностью (GmbH, SARL или SGL);

• партнерство (Kollektivgesellschaft – Societe en nom collectif – Societa in nome collettivo) и Kommanditgesellschaft – Societe en commandite – Societa in accomandita).

В зависимости от того, в какой части Швейцарии регистрируется компания, окончание в ее названии для, например, открытого акционерного общества может меняться с AG на немецком языке на SA по-французски или по-итальянски. Аналогично окончание в названии закрытой компании с ограниченной ответственностью может меняться с GmbH на SARL или SGL – французский или итальянский аналоги соответственно, и это правило действует для всех форм предприятий в Швейцарии.

Открытое акционерное общество (AG или SA) учреждают минимум три физических или юридических лица любой резидентности, которые впоследствии могут передать владение предприятием единственному акционеру. Максимальное число акционеров не ограничено.

Характеризуется открытое общество следующим образом:

- минимальный уставный капитал – CHF 100 000 (USD 1 равен 1,28 швейцарских франка);
- на момент регистрации 50% суммы капитала должны быть оплачены;
- в обществе разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя, как минимум 20% которых (но на сумму не менее, чем CHF 50 000) должны быть подписаны на момент регистрации;
- акции общества вправе свободно предлагаться к открытой продаже и котироваться на бирже;
- управлять открытым обществом может единственный директор (иметь корпоративных директоров не разрешено);
- большинство директоров общества должны быть резидентами Швейцарии;
- компания обязана вести бухгалтер и сдавать ежегодную отчетность, заверенную местным аудитором.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью (GmbH, SARL или SGL) может быть учреждена минимум двумя физическими или юридическими лицами (резидентами или нерезидентами Швейцарии), которые впоследствии вправе передать владение предприятием единственному акционеру.

Минимальный уставный капитал закрытой компании составляет CHF 20 000, а максимум – ограничен суммой CHF 2 000 000.

Как минимум 50% акций (в компании разрешен выпуск только именных акций) должны быть оплачены на момент регистрации, а каждый акционер обязан подписаться на сумму не менее чем CHF 1 000.

Акции нельзя свободно предлагать в открытой продаже, а для их передачи третьим лицам требуется согласие акционеров компании.

Управлять открытым обществом может единственный директор (иметь корпоративных директоров не разрешено). Большинство директоров общества должны быть резидентами Швейцарии.

Компании надлежит вести бухгалтер, но она не должна сдавать ежегодную отчетность, заверенную аудитором.

В законодательстве Швейцарии предусмотрена возможность учреждать в стране как генеральные партнерства с неограниченной ответственностью

(Kollektivgesellschaft – Societe en nom collectif – Societa in nome collettivo), так и партнерства с ограниченной ответственностью (Kommanditgesellschaft – Societe en commandite – Societa in accomandita).

Название партнерства должно содержать имя одного партнера, которых должно быть минимум два (физических или юридических лица любой резидентности<sup>TM</sup>).

Оплата какого-либо капитала при учреждении предприятия не требуется. Большинству управляющих партнеров полагается быть резидентами Швейцарии.

С точки зрения налогового планирования генеральное партнерство (где все партнеры несут равноправную неограниченную ответственность по долгам предприятия) может быть интересно тем, что оно не подпадает под корпоративное налогообложение в Швейцарии. Если партнеры – нерезиденты Швейцарии и весь доход предприятия извлекается из источников за пределами этой страны, то партнеры не подпадают здесь под налогообложение.

Партнерства обязаны вести бухгалтер, но освобождены от необходимости сдавать ежегодную отчетность, заверенную аудитором.

В Швейцарии холдинг является не самостоятельным видом юридического лица, а экономико-правым понятием для определенной финансовой активности швейцарской компании на основе так называемого теста на существенное участие, что на практике означает следующее:

- не менее 75% активов компании инвестируется в другие компании (швейцарские или иностранные), причем холдинговой компании полагается владеть не менее 20% акционерного капитала дочерней компании (но не менее, чем CHF 2 000 000);
- не менее 75% доходов компании поступает от инвестиций в другие компании (швейцарские или иностранные).

Холдинговая компания обязана платить федеральный подоходный налог и федеральный налог с капитала в 0,0825% от чистых активов (оплаченный капитал плюс резервы).

Компании, которые занимаются только холдинговой деятельностью, пользуются благоприятным налоговым режимом во всех кантонах Швейцарии.

Холдинговая компания, как правило, не платит никаких кантональных или муниципальных подоходных налогов – лишь небольшой кантональный налог на капитал в зависимости от его размера. Ставка этого налога варьируется 0,5 до 1,5%, а наименьшую ставку в размере CHF 300 в год взимают в кантоне Цуг.

Налоговая система Швейцарии сложна и предусматривает трехуровневое налогообложение: федеральное, кантональное и муниципальное.

Ставка федерального налога для компаний составляет 8,5%.

В кантонах ставки налогов различаются весьма существенно, что необходимо иметь в виду при выборе места регистрации компании в Швейцарии. Например, компании, зарегистрированные в Женеве, платят этот налог на прибыль из источников за пределами страны в размере от 2,6 до 5,6%, а дивиденды такой компании освобождены от кантонального и муниципального налогообложения.

Ставки муниципальных налогов, как правило, исчисляются в процентном отношении от кантональных.

Налог на дивиденды акционеров, удерживаемый источником выплаты, составляет 35%, если акционер декларирует здесь свои дивиденды. Если акционер — нерезидент Швейцарии, то для исчисления налога на дивиденды применяют ставки соглашения об избежании двойного налогообложения, если таковое существует, но если акционером является компания, зарегистрированная в Европейском Союзе, то ее дивиденды не подлежат в Швейцарии налогообложению.

Налог на прирост капитала в этой стране не удерживается.

Для компаний, специализирующихся в Швейцарии на административных и технических услугах своим зарубежным аффилированным структурам, действует особый режим налогообложения. Он предусматривает взимание 10% от суммы хозяйственных расходов, понесенных такими компаниями, а прибыль из иностранных источников подлежит налогообложению по ставке, равной 1/5 от обычной ставки для других предприятий в этой стране.

Швейцария подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Азербайджан, Албания, Антигуа, Армения, Барбадос, Беларусь, Белиз, Бельгия, Болгария, Британские Виргинские Острова, Великобритания, Венгрия, Гамбия, Германия, Гренада, Греция, Грузия, Дания, Доминика, Египет, Замбия, Индонезия, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Киргизия, Китай, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Малави, Малайзия, Молдавия, Монсеррат, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сингапур, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Санта Лучия, США, Таджикистан, Тринидад и Тобаго, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Финляндия, Франция, Черногория, Швеция, Шри-Ланка, Эстония, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Япония. [www.cogragent.com](http://www.cogragent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Швейцария — одна из наименее коррумпированных стран. Об этом говорится в докладе международной организации Transparency International (ТИ). Среди 22 ведущих стран мира Швейцария занимает место в четверке наименее коррумпированных стран, пропустив вперед только такие страны, как Бельгия, Канада и Голландия. Россия заняла самое последнее 22 место.

Россия обогнала по объему и частоте взяток не только развитые государства Запада, но и своих коллег по группе БРИК — Бразилию (17 место), Индию (19 место) и Китай (21 место). Россия получила самый высокий национальный показатель взяточности среди всех 22 стран, где ТИ проводила исследование. В рейтинге это означает последнее место. В отличие от большинства западных стран, где главными получателями взяток являются политические партии, в России больше всего «конвертов» достается государственным служащим, в первую очередь из правоохранительных, лицензирующих и контрольных органов.

По шкале баллов от 1 до 5, где самая высокая отметка означает тотальную коррупцию, российские силовики получили твердую «четверку». Подобные показатели характерны для большинства развива-

ющихся стран, однако лицензирующие органы бизнесмены назвали среди самых коррумпированных помимо России только в Египте и Сенегале. Почти половина зарубежных компаний, работающих в России, с руководителями которых беседовали эксперты Transparency International (ТИ), признали, что регулярно дают взятки на самом высоком уровне.

Взятки вынуждены давать и крупные национальные корпорации, чьи представители также участвовали в опросе. Не брезгают бизнесмены и материальной подпиткой самого мелкого российского чиновничества для ускорения ведения дел. А двое из пяти респондентов признались, что используют личные или семейные связи для достижения своих целей в бизнесе. В последнее время Дм.Медведев, российский президент, выступил с рядом законодательных инициатив, направленных на усиление борьбы с коррупцией. Однако побороть то, что является не просто преступлением, а принципом функционирования экономики (так же, как на Западе экономика работает на основе принципа соотношения спроса и предложения), просто невозможно. [www.ruswiss.ch](http://www.ruswiss.ch), 10.12.2008г.

— Богатые не только богатеют, но и беднеют. А вернее, богатеют, но медленнее, чем обычно. Таков вывод, сделанный в новом номере авторитетного швейцарского экономического журнала Bilanz. По данным этого издания за последний год 300 самых богатых швейцарцев обеднели из-за кризиса на 70 млрд. франков и имеют в совокупности к концу этого года только 459 млрд. франков.

Во главе списка самых богатых людей Швейцарии, как и прежде, остается основатель сети магазинов Ikea Ингвар Камрад (Ingvar Kamrad). Дальше идут все знакомые имена, включая В. Вексельберга. Кто сумел попасть в список журнала Bilanz. Основное условие — претендент должен иметь не менее 100 млн. франков состояния. Среди новичков списка — легенда тенниса Роджер Федерер (Roger Federer). Границу в 100 млн. он перешагнул одним росчерком пера, подписав рекламный договор с производителем спортивной одежды Nike на 130 млн. франков. В число богатейших людей Швейцарии попал и бывший посол Швейцарии в Китае Ули Зигг (Uli Sigg). Этот скачок ему удалось сделать за счет своей обширной коллекции современного китайского искусства. Она оценивается гораздо дороже 100 млн. Он является еще и акционером швейцарской медтехнической фирмы Plus Orthopedix, которая недавно была продана в США за 1 млрд.долл.

Еще одно новое лицо в списке часовщик Жан-Клод Бивер (Jean-Claude Biver). В 1990г. ему удалось поставить на ноги и сделать прибыльной марку часов Blancpain. Затем он продал марку часовому концерну SMH. Теперь такой же фокус ему удалось повторить с часами марки Hublot. В 2004г. он купил пакет акций этой марки, и вот теперь, вместе с еще одним новичком списка богатейших людей Швейцарии, своим партнером Карло Крокко (Carlo Crocco), он продал эту марку французскому концерну по производству предметов роскоши LVMH.

Среди новичков списка также присутствуют Эрик Гирлен (Eric Guerlain), унаследовавший парфюмерный бренд Guerlain, предприниматель из кантона Тургау Лео Лузер (Leo Looser), который, несмотря на свою неудачную фамилию, сумел со-

здать и поставить на солидную основу целый холдинг из малых и средних компаний. Журнал упоминает и таких богачей, как Пауль Дубруле (Paul Dubrule) (основатель сети отелей Ассог владеет по разным оценкам от 200 до 300 млн. франков) и Геннадия Тимченко, русского нефтяного магната, близкого друга Владимира Путина. Г.Тимченко владеет от полутора до 2 млрд. франков. [www.ruswiss.ch](http://www.ruswiss.ch), 5.12.2008г.

— Чистая прибыль Adesso, крупнейшей в мире компании по подбору персонала, в III кв. 2008г. снизилась на 27%, однако почти совпала с ожиданиями аналитиков. Чистая прибыль снизилась до 168 млн. евро (216,4 млн.долл.), аналитики ожидали, что она достигнет 166 млн. евро. Выручка компании снизилась на 4% до 5,1 млрд. евро. «Ситуация в мировой экономике достаточно напряженная, но мы убеждены, что Adesso находится на правильном пути», — заявила компания. Reuters, 4.11.2008г.

— В мировом рейтинге стимулирования мировой торговли Швейцария занимает 9 место из 118. Об этом сообщается в докладе Всемирного экономического форума. Первые места заняли Гонконг и Сингапур. Такая оценка связана с открытостью этих стран в области международной торговли и инвестиций, которая являются частью стратегии их национального развития. В первую десятку по уровню открытости торговли и привлечения инвестиций входят также Швеция, Норвегия, Канада, Дания, Финляндия, Германия и Новая Зеландия.

Из стран СНГ лидером по стимулированию мировой торговли считается Армения (61 место), 62 позицию занимает Молдова. Украина — 68 место, Казахстан — 72, Азербайджан — 76, Россия — 103, Таджикистан — 104, Узбекистан — 105. Доклад составлен на основе анализа таких факторов, как доступ к рынку, таможенное законодательство и прозрачность деятельности контролирующих органов, транспортная и коммуникационная инфраструктура, а также бизнес-среда. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 30.6.2008г.

— Швейцарский Международный институт развития менеджмента (International Institute for Management Development — IMD) опубликовал рейтинг наиболее конкурентоспособных стран мира, в котором Конфедерация заняла 4 место. Самыми конкурентоспособными странами мира в этом году, как и в прошлом, признаны США, Сингапур и Гонконг. На последних местах — Венесуэла (55 место) и Украина (54 позиция). Россия располагается в третьем десятке списка наиболее успешных экономик мира. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 15.6.2008г.

— Авторитетная компания Mercer провела исследование, в ходе которого определила рейтинг самых привлекательных для жизни городов мира, в котором Цюрих и Женева заняли первое и второе место соответственно. На третьей позиции расположился канадский Ванкувер. Оценка качества жизни производится по 39 критериям сотрудниками международных компаний, работающими за границей. В число критериев входит политическая, экономическая, социальная и экологическая ситуация, личная безопасность, обслуживание в сфере здравоохранения, общественный транспорт, качество государственных услуг и системы образования. В плане личной безопасности лидирует Люксембург, далее расположились Берн, Женева, Хельсинки и Цюрих. Последнее место опять занял

Багдад. В Западной полушарии в категориях «качество жизни» и «личная безопасность» лидируют канадские города. В Европе лидерами являются города Швейцарии и Германии. На Ближнем Востоке и в Африке первые места заняли Кейптаун в ЮАР и Сент-Луис на Маврикии. В Тихоокеанском регионе лидируют Веллингтон, Окленд (Новая Зеландия) и Сидней (Австралия). [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 15.6.2008г.

— Чистая прибыль Adesso, крупнейшей в мире компании по подбору персонала, в I кв. 2008г. выросла на три процента, однако компания предупредила, что рост выручки в 2008г. может оказаться ниже долгосрочной цели из-за экономического климата.

Чистая прибыль достигла 137 млн. евро (211,7 млн.долл.), тогда как аналитики ожидали, что она достигнет 122 млн. евро. «Поскольку экономическая обстановка в некоторых мировых регионах неблагоприятна и остается, в основном, неопределенной, Adesso предполагает, что рост выручки в 2008г. может быть ниже запланированных 7-9%», — заявила компания.

«Мы ожидаем, что рынок США и Канады останется слабым, но все же прогнозируем умеренный рост в Европе и Японии».

Однако компания оставила неизменным прогноз роста выручки на 7-9% в среднем в ближайшие годы, и уверена, что к 2009г. операционная маржа превысит 5%. Операционная прибыль увеличилась на 8% до 205 млн. евро при росте продаж на 1% до 5,029 млрд. евро. Reuters, 6.5.2008г.

— В этом же номере газеты приводится анализ текущих индикаторов швейцарской экономики, исходя из которого эксперты говорят об отсутствии каких-либо симптомов или предпосылок для экономического кризиса в стране. Также этому вопросу посвящена статья, опубликованная 6 нояб. в издании Der Bund. В ней эксперты Economiesuisse (объединение швейцарских предпринимателей) ставят швейцарскую экономику по конкурентоспособности на второе после США место в мире. По их мнению, основными факторами успеха Швейцарии являются либеральные внутренние рынки, солидные государственные финансовые резервы, высокий уровень образования, отсутствие дискриминаций при выходе на зарубежные рынки. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 15.11.2007г.

— Расположенная в Женеве компания — руководитель валютных операций Capricorn основала фонд для двух своих валютных стратегий, которые позволят клиентам инвестировать в программы с удвоенной безопасностью инвестиций, под профессиональным управлением и ежегодным аудитом.

Два офшорных фонда будут находиться под управлением консультантов фонда по биржевым операциям в Женеве — в качестве руководителей фонда, а аудитором фонда выступит компания Moore Stephens, Женева.

Фонд, основанный на краткосрочной дискретной программе Capricorn, под названием Capricorn fxST (Aggressive) SP013, имеет недельный период подписки с ежемесячными выплатами, вслед за 2-дневным сроком для расторжения. Второй фонд базируется на среднесрочной систематической программе Capricorn, под названием Capricorn fxMT (Aggressive) SP016, с месячной подпиской и периодов выплат, вслед за 2-дневным сроком для

расторжения. Оба фонда домицилированы на Каймановых о-вах.

Консультанты фонда по биржевым операциям в Женеве, являются независимым финансовым консультативным органом, под регулированием Швейцарии. они будут администрировать фонды и обеспечивать инвесторов еженедельным подсчетом чистой номинальной стоимости. Женевский офис Moore Stephens SA является членом Швейцарского института дипломированных бухгалтеров и консультантов по вопросам налогообложения, а также аудитором фондов.

Компания Capricorn является сформировавшимся руководителем валютных операций, клиентами которого являются: банки, институции, инвестиционные фонды и лица с крупным чистым капиталом. С начала 2007г. дискретные программы Capricorn, которые были названы Capricorn fxST (Growth) и fxST (Aggressive) объединили под индексом AUM более 50 млн.долл. эта стратегия опирается на восьмилетний опыт, и уже долгие годы включена в: Deutsche Bank's FXSelect, валютную платформу SE Banken's, ABN Amro's FX Directory, валютный индекс Parker Global Strategies и в валютный индекс Mercer Currency Index. Offshore.SU, 3.4.2007г.

— Глава швейцарской Adecco SA, одной из крупнейших в мире рекрутинговых компаний, Клаус Якобс подтвердил, что Adecco по-прежнему ведет переговоры о покупке крупнейшего на российском рынке труда кадрового агентства «Анкор», добавив, что его компания всегда открыта для новых приобретений, пишет газета «Уолл-стрит джорнэл».

«Анкор» привлекателен тем, что это очень важный игрок в России», считает К.Якобс. В то же время он добавил, что переговоры носят предварительный характер, и никаких конкретных предложений сделано не было.

Ранее газета Sonntags Zeitung сообщала, что Adecco, купив компанию в России, хотела бы стать крупнейшим агентством страны в сфере найма временного персонала.

Также сообщалось, что, по предположениям аналитиков, «Анкор», 40% акций которого владеет гендиректор компании Игорь Хухрев, еще 40% Елена Новикова, 20% — четыре их партнера, стоит 50 млн.долл.

По словам К.Якобса, покупка Adecco германской рекрутинговой компании Deutscher Industrie Service (DIS) AG ранее в 2006г. прошла успешно, несмотря на первоначальное сопротивление акционеров DIS.

В июле К.Якобс уйдет с поста главного исполнительного директора (CEO) Adecco, на котором его сменил бывший CEO DIS Дитер Шайф.

По прогнозу К.Якобса, 2006г. будет удачным для Adecco, причем компания сфокусирует усилия на поиске высококвалифицированных специалистов, острая нехватка которых наблюдается на европейском рынке труда.

Глава Adecco считает, что правительства европейских государств слишком облегчили положение безработных, установив высокие пособия по безработице и обеспечив другие виды социальных гарантий. «Слишком просто оставаться безработным», — сказал К.Якобс в интервью WSJ. Из-за того, что у безработных граждан мало стимулов к активному поиску работы или расширению своих

профессиональных навыков, уровень безработицы в двух крупнейших экономиках Европы, Германии и Франции, составляет 10%, считает глава Adecco.

В условиях нехватки специалистов в Западной Европе Adecco занимается поиском высококвалифицированных кадров в Восточной Европе, в т.ч. в Польше и Румынии. Несмотря на то, что в настоящее время лишь 11% услуг компании связано с предоставлением высокопрофессиональных сотрудников, тогда как на 75% Adecco занята предоставлением низко-и среднеквалифицированной рабочей силы, К.Якобс видит большой потенциал именно в первом направлении деятельности. Interfax, 5.7.2006г.

— Швейцария — государство с самым высоким качеством жизни. Об этом свидетельствуют результаты исследования, которое призвано помочь правительствам и транснациональным компаниям при направлении специалистов для работы на территории других государств.

По данным ежегодного исследования качества жизни в мире, проведенного Mercer Human Resource Consulting, Цюрих — город с самым высоким в мире качеством жизни. Он набрал 108,2 балла и незначительно опережает Женеву (108,1 балла).

Анализ охватывает более 350 городов, которые оцениваются по 39 критериям, включая политические, социальные, экономические и экологические факторы, личную безопасность, здравоохранение, образование, транспорт и другие услуги. Города оцениваются относительно Нью-Йорка, который выбран базовым городом и имеет оценку в 100 баллов.

«Когда транснациональные компании предлагают работу на территории другого государства, они должны предоставить соответствующее вознаграждение, чтобы компенсировать работнику возможные негативные изменения в качестве жизни», — прокомментировала старший партнер общества Ивонна Консино.

«Переезд за рубеж для работника и его семьи может стать большой переменной в жизни. Поэтому в таком случае, как правило, предоставляют значительный компенсационный пакет, особенно, если речь идет о городах с низким уровнем жизни, которым свойственна политическая нестабильность и где существует угроза террористической деятельности», — добавила она.

Ванкувер находится на третьем месте в рейтинге Мерсера, он набрал 107,7 баллов. Но почти половина из первых 30 городов находятся в Западной Европе.

В этом регионе после Цюриха и Женевы идет Вена (107,65 баллов), она находится на четвертом месте. Верхние строки в рейтинге занимают также Дюссельдорф (107,2), Франкфурт (107,0), и Мюнхен (106,8), находясь соответственно на 6, 7 и 8 местах. Афины остаются городом с самым низким в Западной Европе показателем (86,8) и занимают 79 место.

Лондон, который имеет самый высокий в Великобритании показатель (101,2), остался на 39 месте. Два других британских города, которые рассматривались в исследовании (Бирмингем и Глазго) набрали по 98,3 балла и поднялись на одну позицию, заняв 55 место.

Дублин (103,8) опустился на две позиции, до 24 места. Это произошло, главным образом, из-за участвовавших затопов на дорогах.

Города Восточной Европы, такие как Будапешт, Любляна, Прага, Вильнюс, Таллинн и Варшава, постепенно поднимаются в рейтинге, набирая с каждым годом все больше баллов.

«Во многих городах Восточной Европы постепенно повышается уровень жизни, государства, которые недавно вступили в ЕС, получают больше инвестиций», — прокомментировал Слагин Паракатил, старший исследователь компании.

«В то же время такие города, как Дубай, все еще предлагают больше удобств, необходимых приезжим работникам, например, международные аэропорты с большим количеством направлений рейсов и лучшие, по сравнению со многими городами Восточной Европы, условия для отдыха и проведения досуга», — добавил он.

Неудивительно, что Багдад уже третий год подряд является самым непривлекательным городом (14,5 балла). Последние строки в рейтинге занимают такие города с низким уровнем качества жизни, как Браззавиль в Конго (30,3), Банги в Центральноафриканской Республике и Хартум в Судане (30,6 и 31,7).

В США самую высокую позицию занимает Гонконг, но он опустился на две ступеньки, до 27 места (103,3). Сан-Франциско осталось на 28 месте (103,2). Бостон, Вашингтон, Чикаго и Портленд занимают 36, 41, 41 и 43 места соответственно (101,9, 100,4, 100,4 и 100,3). А Хьюстон остается на самой низкой и городов США позиции — на 68 месте (95,4).

В Австралии и Океании Окленд и Веллингтон поднялись в рейтинге соответственно с 8 на 5 и с 14 на 12 места, что связано, главным образом, с высокой, по сравнению с другими городами, внутренней стабильностью. Сидней остался на девятом месте (106,5).

В Азии Сингапур занимает 34 место (102,5), за ним следует Токио — 35 место (102,3).

Гонконг благодаря современной и действенной инфраструктуре, включая его аэропорт (который считается одним из лучших в мире), поднялся с 70 на 68 место (95,4). Из городов Китая самую высокую позицию занимает Шанхай — 103 место (80,1).

«Пекин и Шанхай сейчас быстро развиваются, и в ближайшие годы качество жизни в них должно значительно улучшиться. Это связано, главным образом, со значительными иностранными инвестициями, которые приходят благодаря наличию и низкой стоимости трудовых ресурсов, а также развитию производства», — пояснил Паракатил. Offshore.SU, 19.4.2006г.

— Швейцарская Adecco SA, одна из крупнейших в мире рекрутинговых компаний, подтвердила, что ведет переговоры о покупке крупнейшего на российском рынке кадрового агентства «Анкор», пишет «Файнэншл таймс». «Мы ведем переговоры. Однако полностью открыт вопрос, что будет в итоге», — сказал глава швейцарской компании Клаус Якобс. При этом он не стал комментировать предположения, согласно которым цена российской компании может составить 50 млн.долл.

Газета Sonntags Zeitung ранее сообщала, что Adecco, купив компанию в России, хотела бы стать крупнейшим агентством страны в сфере найма временного персонала. «Ведомости» писали, что Adecco ведет переговоры с агентством «Анкор», оборот которого составил в прошлом году 50

млн.долл. Аналитики предположили, что «Анкор», 40% акций которого владеет гендиректор компании Игорь Хухрев, еще 40% — Елена Новикова, 20% четыре их партнера, стоит 50 млн.долл.

По данным немецкой газеты, российский рынок временной рабочей силы будет расти с темпом 20% в год, оборот этого рынка, на котором работает 2500 компаний, составляет 114 млн.долл. год. Adecco SA увеличила в IV кв. чистую прибыль на 63% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, превысив прогнозы. Чистая прибыль Adecco выросла до 171 млн. евро по сравнению со 105 млн. евро в IV кв. 2004г. Выручка Adecco в IV кв. увеличилась на 4% относительно того же периода 2004г. и составила 4,9 млрд. евро. Основным рынком компании, которая имеет в 72 странах 6000 офисов, является Франция. Interfax, 6.3.2006г.

— Профессор ведущей мировой школы бизнеса IMD, которая расположена в Лозанне, сказал на этой неделе, что, несмотря на налоговые преимущества Швейцарии по сравнению с другими юрисдикциями, административная система страны стала «очень сложной» для иностранных инвесторов.

Выступая на форуме в Цюрихе профессор Стефан Гарелли отметил, что хотя государства с высоким уровнем налогообложения, например, Нидерланды и Швеция, уступают Швейцарии в плане налогов, они смогли привлечь иностранные предприятия благодаря относительной простоте административной системы.

Чтобы исправить ситуацию, по мнению Гарелли, необходимо централизовать некоторые правительственные функции, включая образование и безопасность, а также упростить и усовершенствовать процесс разработки законопроектов.

«Швейцария чересчур сложная», — отметил профессор. — Прежде чем ввести новый закон, мы должны аннулировать старый. В Швейцарии мы изучаем хорошие предложения до тех пор, пока они не становятся плохими. Мы должны настойчиво двигаться вперед и принимать решения». Offshore.SU, 9.12.2005г.

— Несмотря на то, что на эту тему наложено табу, должностные и экономические преступления наиболее распространены в швейцарской экономике. С ними столкнулись почти три четвертых компаний. Больших и маленьких в различных отраслях.

Согласно опросу 250 швейцарских компаний, который проводила компания KPMG в июне-июле 2005г., 73% респондентов ответили, что они стали жертвой экономического преступления. Федеральная полиция подсчитала, что ущерб, нанесенный этими преступлениями, равняется 2%-4% ВВП Швейцарии или более CHF8 млрд. (US6,3 млрд.долл.).

Согласно опросу под названием «Экономическая преступная деятельность в Швейцарии» самой серьезной проблемой является жульничество (42%). На втором месте взяточничество и коррупция (12%). 10% респондентов упомянули также кражу информации и нарушение авторского права.

Внутренний и внешний аудит помог 20% компаний выявить должностные и экономические преступления. Чтобы сократить уровень экономической преступности 32% опрошенных компаний заявили о необходимости принять меры в области управления риска потерь от мошенничества. 14%

отметили, что также можно провести мероприятия по соблюдению законодательных требований.

«Управление рисками потерь от мошенничества, как часть международной аудиторской системы, особенно важна, когда дело касается предотвращения и раскрытия преступной экономической деятельности», — сказала Энн Ван Хеерден, представитель KPMG Schweiz.

«60% опрошенных компаний при расчете рисков принимают во внимание фактор экономической преступности», — добавила она. Offshore.SU, 18.8.2005г.

— Международные компании, расположенные в Европе, все более обеспокоены по поводу того, сколько времени налоговые и финансовые директора проводят, выполняя невыполнимые требования по налогам и регулированию, сообщает аудиторская компания Ernst & Young.

Самую большую трудность у 150 опрошенных финансовых директоров вызывает необходимость успевать с налоговыми правилами в каждом государстве, вовремя сдавать документы и устанавливать и обосновывать внутренние системы контроля.

В исследовании выделяются страны, где соблюдение налогового законодательства вызывает особенно много проблем для международных компаний; 4 из 5 итальянских финансовых директоров отметили, что Италия вероятный источник налоговых проблем, а голландские налоговые директора сказали, что особенно сложно выполнять требования британского и немецкого налогового законодательства.

Интересно то, что проблема налогового планирования потеряла свою актуальность у большинства международных корпораций по сравнению с 2002г., когда директора отметили, что почти половину времени они тратят на налоговое планирование и готовы тратить еще больше.

Исследование также свидетельствует, что беспокойство вызывают штрафы в Восточной Европе и Восточной Азии.

«Не удивительно, что специалисты по налогообложению теряют сон из-за уголовных санкций, применяемых в случае ошибки при подаче налоговых деклараций — так, например, происходит в Польше», — отметила компания.

Однако Швейцарию назвали одной из наиболее приемлемых стран для бизнеса благодаря ее относительно легкому бремени налогообложения и регулирования. Только 7% директоров отметили, что они хотели бы изменить требования к соблюдению налогового законодательства в Швейцарии. Offshore.SU, 9.6.2005г.

— По данным института менеджмента Лозанны IMD Швейцария в течение 2004г. засвидетельствовала существенный рост конкурентоспособности. Институт сообщает, что Швейцария поднялась на шесть мест и стала восьмой среди наиболее конкурентоспособных экономик в мире. Этим страна обязана крупным компаниям, которые провели реструктуризацию и хорошо работают на международных рынках.

«Крупные швейцарские компании очень хорошо работают. Наконец, мы видим результаты реструктуризации», — сказал профессор Штефан Гарелли, директор World Competitiveness Centre при IMD.

«У маленьких и средних компаний, чья деятельность ориентирована на экспорт, тоже был хоро-

ший год, несмотря на то, что швейцарский франк укрепился по отношению к долл.», — добавил он.

Швейцария инвестировала за рубеж SFr28 млрд. (23,2 млрд.долл.), это четвертый уровень инвестиций в мире относительно ВВП, сказал Гарелли.

По годовым подсчетам Швейцария привлекла в 2004г. иностранные инвестиции в размере SFr14 млрд. и занимает при этом 12 место. По словам Гарелли это свидетельствует о том, что инвесторов интересуют не только расходы, но и безопасность, и уровень квалификации служащих.

США снова возглавили список, далее идут Гонконг и Сингапур.

«Предпринимательская деятельность, избыток технологий, размеры рынка капитала, мобильность рабочей силы и качество инфраструктуры — лишь некоторые факторы, которые помогают США возглавить список наиболее конкурентоспособных государств», — отметили представители IMD.

В Европе наиболее конкурентоспособной является Финляндия, в общей таблице она занимает 6 место. В десятку вошли также Дания и Люксембург.

Однако более крупные государства показали не такие хорошие результаты. Великобритания занимает 22 место, Германия 23, Франция 30, а Италия 53.

Институт менеджмента IMD отметил, что связи между ставками налога и конкурентоспособностью нет: налоговое бремя Дании, Финляндии, Норвегии, Швеции и Бельгии превышает 40%, но страны остаются достаточно конкурентными. Offshore.SU, 13.5.2005г.

— Согласно данным нового исследования Mercer Human Resource Consulting менеджеры высшего звена в Швейцарии имеют самую высокую покупательскую способность в Европе в отличие от Латвии, где она самая низкая.

Компания Mercer проверила средние заработные платы менеджеров высшего звена в 24 европейских государствах и подсчитала покупательскую способность, исходя из вычетов по налогам и социальному обеспечению и расходов на проживание.

Данные исследования свидетельствуют, что менеджеры высшего звена в Швейцарии имеют самую высокую покупательскую способность и могут купить на свою заработную плату в три раза больше, чем менеджеры стран, находящихся внизу списка.

Менеджеры в Германии и Австрии находятся на втором и третьем месте соответственно. В верхней половине списка также находятся Ирландия, Испания, Франция, Нидерланды и Великобритания.

В другом конце списка находятся менеджеры высшего звена из Латвии, где заработные платы относительно низкие. Положение менеджеров Венгрии и Эстонии немногим лучше.

«Хотя менеджеры в некоторых европейских странах получают высокую заработную плату, их покупательская способность значительно снижена из-за высоких налогов или расходов на жизнь», — сказал Марк Салливан, руководитель отдела международного консалтинга Mercer.

В среднем менеджеры высшего звена в Швейцарии и Германии зарабатывают EUR133 000 и EUR108 000 соответственно и имеют самую высо-

кую покупательскую способность. Тем не менее, менеджеры в Испании и Франции (EUR80 000) могут больше купить на свою зарплату, чем их коллеги из Великобритании и Бельгии, которые получают больше (EUR85 000 и EUR91 000), но и платят более высокие налоги.

«В пределах единого европейского рынка мы наблюдаем существенные различия в уровне заработной платы, налогов и социального обеспечения», — сказал Салливан. «Поскольку конкуренция талантливых специалистов растет, людей привлекают страны с хорошим приемлемым уровнем жизни, а не те, где больше платят».

Данные исследования также показывают, что заработная плата и покупательская способность не обязательно совпадают за пределами Европы. Например, австралийские и японские менеджеры имеют одинаковую покупательскую способность, хотя в Японии заработная плата в среднем на EUR7000 больше.

Салливан сказал: «Высокие цены на недвижимость и расходы на проживание в Японии снижают покупательскую способность служащих». В исследовании также говорится, что покупательская способность менеджеров высшего звена в Гонконге, Австралии, Японии и США выше, чем в среднем по Европе. Offshore.SU, 12.5.2005г.

— Служба новостей Swissinfo сообщает, что Швейцария разделилась во мнении касательно необходимости снизить регулирование в нескольких ключевых отраслях. Освещая недавно проводимый семинар под названием «Стимулирующее регулирование в сетевых отраслях», Swissinfo сообщила, что на встрече присутствовали представители правительства, ведущие бизнесмены и ученые.

Выступивший на семинаре главный экономист Государственного секретариата экономических отношений Аймо Брунетти посоветовал провести либерализацию таких отраслей как общественный транспорт, электричество и в меньшей степени (поскольку уже принимались меры по снижению регулирования) телекоммуникации.

Он предупредил, что Швейцария «не остров», и отметил, что швейцарские компании-производители электроэнергии могут оказаться в невыгодном положении при работе с иностранными предприятиями, если правительство не создаст похожие возможности для предприятий ЕС в Швейцарии.

Однако также выступивший на семинаре профессор Матиас Фингер из Федерального института технологий Лозанны заявил, что если не будут приняты соответствующие меры по снижению регулирования, будет принесено больше вреда, чем пользы.

По сообщениям Swissinfo он сказал, что либерализация проверяемых отраслей потребует существенного «пересмотра регулирования», включая вмешательство с тем, чтобы обеспечить безопасность снабжения и технического обслуживания сети, возможно, включая предложение льгот для «стимулирования соответствующего поведения». Offshore.SU, 24.2.2005г.

— Согласно сообщениям консалтинговой компании Lusenti Partners швейцарские инвесторы-учреждения получили очень низкую прибыль в 2004г., особенно по альтернативным инвестициям.

В ходе исследования, проведенного при поддержке Credit Suisse Asset Management, было опро-

шено 163 инвестора-учреждения с общими активами CHF169,2 млрд. (EUR109 млрд., US145 млрд.долл.). Оно обнаружило, что средняя прибыль в 2004г. составила 3%-4%, и более крупные предприятия получили немного больше, чем их меньшие коллеги.

Портфельные инвестиции в недвижимость принесли прибыль 3,2%, швейцарский акционерный капитал принес прибыль 2,9%, а альтернативные инвестиции типа фондов хеджирования и частного акционерного капитала принесли прибыль в 1,2%.

В ходе исследования также были получены данные о том, что две трети респондентов изменили свое стратегическое размещение в период с 2001г. по 2004г., в большинстве своем перешли от местного и иностранного капитала в пользу портфельных инвестиций в недвижимость.

Хотя в отчете говорится, что швейцарские учреждения «остаются уязвимыми» в результате более низких, чем ожидалось, инвестиционных показателей, там отмечается, что нельзя переоценивать число компаний, испытывающих трудности.

«Было бы неправильно переоценивать число и долю учреждений, которые испытывают серьезные трудности и вынуждены принимать корректирующие меры», — говорится в отчете и добавляется, что 52% участников не пришлось прибегать к стабилизирующим действиям. Согласно данным исследования прибыль в 2005г. составит в среднем чуть больше 4%. Offshore.SU, 6.1.2005г.

— В соответствии с данными по индексу коррумпированности, опубликованными международным органом надзора Transparency International, Швейцария находится в списке наименее коррумпированных государств в мире. Однако, по мнению президента швейцарского подразделения TI Филиппа Леви, там еще есть, над чем работать.

Верхние места в списке наименее коррумпированных государств среди участвовавших в голосовании занимают: Финляндия (1), Новая Зеландия (2), Дания и Исландия (3), Сингапур (5), Швеция (6), Швейцария (7), Норвегия (8), Австралия (9) и Нидерланды (10). Великобритания не была включена в этот список, имея индекс 11.

Самые последние места в списке занимают Азербайджан и Парагвай (140), Чад и Мьянма (142), Нигерия (144), Бангладеш и Гаити (145).

В интервью Swissinfo после опубликования отчета Леви одобрил относительно низкий уровень коррупции в Швейцарии, отметив: «Если вы посмотрите на данные, то вы сможете отметить некоторое улучшение. Но наиболее важно не сравнение с другими государствами, а очки, которые слегка улучшились. Определенное улучшение есть, но не такое, которого мы бы хотели».

Леви отметил изменяющуюся структуру экспортной экономики Швейцарии наряду с законодательными изменениями и разработкой новых антикоррупционных инструментов для бизнеса как возможные факторы улучшения индекса коррумпированности.

Что касается отмывания денег, то он отметил, что и ситуация и международное восприятие этого улучшились в последние несколько лет, однако добавил: «В других областях — коррупция среди частных лиц, осведомление и защита осведомителей — необходимо еще многое сделать. Мы хотим защитить осведомителей, чтобы они не стали жертвами

своих мужественных поступков, как то часто бывает. Мы надеемся, что это будет сделано в контексте ратификации конвенции Совета Европы».

Когда Леви задали вопрос касательно влияния антикоррупционного законодательства, введенного в окт. 2003г., он ответил, что пока об этом рано говорить. «В Швейцарии и большинстве государств ОЭСР это относительно новые законы, и судебных разбирательств по ним было немного. В этой области мы должны улучшить наши показатели», — отметил он. Offshore.SU, 25.10.2004г.

## Швеция

### Приватизация

Правительство Швеции приступило к разработке программы приватизации ряда компаний, в которых имеется государственная собственность. По мнению руководства страны, это поможет увеличить приток иностранных инвестиций в национальную экономику, что благоприятно скажется во всех ее отраслях. Доход, полученный от продажи госкомпаний, правительство рассчитывает использовать на частичное погашение государственного долга.

Для выработки процедуры и графика приватизации под руководством вице-преьера, министра экономики Мод Улофссон и министра по вопросам финансовых рынков Матса Оделя формируется специальная комиссия в составе десяти человек. Она приступит к активной работе весной 2007г. и будет осуществлять свою деятельность в ходе всего приватизационного процесса, который рассчитан на четыре года.

Государство владеет полностью или частично 53 компаниями с общим числом занятых в них 125 тыс.чел. В очереди на приватизацию находятся: ведущий скандинавский оператор сотовой связи Telia-Sonera (государству принадлежит 45% акций); банковский концерн Nordea (государству принадлежит 20% акций); производитель алкогольной продукции и владелец марки Absolut компания Vin och Sprit (находится в полной госсобственности); компания по управлению недвижимостью Vasakronan (находится в полной госсобственности); ипотечный банк SBAV (находится в полной госсобственности); биржевой оператор OMX (государству принадлежит 6,7% акций). По расчетам, основанным на текущем курсе акций продаваемых компаний, в доходную часть бюджета поступит 150 млрд. шв.кр. в ближайшие 3 года. Правительство ожидает роста биржевого курса акций продаваемых компаний, что позволит дополнительно повысить прибыль государства.

Планируя прекратить длительное владение активами компаний, государство ставит задачу не только не ослабить их экономическое и финансовое положение, но, напротив, усилить их лидирующие позиции в Скандинавии и Европе. Ожидается, что продажа госпакета повысит конкурентоспособность компаний и положительно отразится на их капитализации за счет роста котировок акций на бирже.

В целях недопущения спекулятивных операций с продаваемыми пакетами, включая их последующую перепродажу более мелкими партиями, правительство разрабатывает комплекс мер, направленных на отсеивание нежелательных участников приватизации. К претендентам на покупку будут

предъявляться жесткие требования. Во-первых, к участию в приватизации будут допущены только крупные промышленные фирмы, финансовые институты и банки. Во-вторых, фирме-покупателю необходимо представить долгосрочные стратегические планы по управлению приобретаемыми активами и развитию бизнеса компании, которые к тому же, надо аргументированно подтвердить примерами из собственной предыдущей практики. Не исключается возможность продажи акций одной компании сразу нескольким участникам, но только в случае, если между ними будут достигнуты единые подходы относительно планов по ее развитию.

Как подтвердил премьер-министр Швеции Ф.Рейнфельдт, участие иностранных инвесторов не ограничивается, но они обязательно должны иметь богатый опыт работы в той области, в которой задействована компания, выставляемая на продажу. В случае выгодного предложения по покупке со стороны иностранной компании обязательным требованием к ней будет либо сохранение существующего состава топ-менеджеров, либо его замена только на представителей скандинавских стран вместо привлечения управленцев из других государств. В отношении остального персонала компаний предполагается предусмотреть меры, направленные на улучшение их условий работы и социального обеспечения (медицинское обслуживание, страхование), а также введение или изменение в лучшую сторону системы поощрений за безупречную работу.

Выработанные критерии приватизации фирм позволят выбрать действительно серьезных покупателей и избежать возможных неприятных последствий. Заранее никого не исключают из конкуренции, однако будет проводиться тщательная проверка каждого претендента. Предполагается, что предпочтительными кандидатами будут представители Северной Европы.

По мнению местных СМИ, владельцем банка Nordea может стать шведский банк SEB, а на компанию Vin och Sprit претендует международная компания Fortune Brands. Сравнительно небольшой банк SBAV будет куплен одним из крупных скандинавских банков. Продажа акций биржевого оператора OMX также представляется весьма простой, ввиду его малых активов.

В числе потенциальных претендентов на приобретение госдоли в TeliaSonera скандинавская пресса называет компанию Altimo — телекоммуникационную «дочку» российской «Альфа-Групп». Это беспокоит некоторых депутатов парламента Швеции, которые ссылаются на многочисленные нарушения, допущенные Altimo в ходе проведения подобных аукционов в других странах.

Что касается возможной продажи акций государства в авиаконцерне SAS, о чем также велись предварительные разговоры, то в этом случае потребуются согласование с другими его владельцами — норвежским и датским государством.

В начале дек. 2006г. в Стокгольме прошел «круглый стол» по проблеме приватизации, в котором участвовали многие видные политики и экономисты из Норвегии, Дании и Финляндии. В итоговом заявлении, которое ими было принято, прямо говорится, что сделки по покупке телекоммуникационных активов скандинавских стран будут заблокированы национальными парламентами, если

всплывут отрицательные факты бизнес-прошлого покупателя, кем бы он ни был. Это относится и к «Альфа-Групп».

## Иноинвестиции

Общий объем шведских инвестиций за границей на 153,8 млрд. шв. крон превысил объем привлеченных в Швецию иностранных инвестиций, что наглядно демонстрирует высокую заинтересованность шведского финансового и промышленного капитала в проникновении на новые, более динамичные, чем шведский, рынки.

Прямые иностранные инвестиции, поступившие в Швецию в 2007г., составили 126,9 млрд. шв. крон, против 170,1 млрд. шв. крон — годом ранее.

Несмотря на то, что шведская экономика продолжала в 2007г. показывать более высокие, чем в большинстве других стран ЕС, результаты, падение притока прямых инвестиций в Швецию объясняется слишком медленными темпами и незавершенностью реформ по стимулированию предпринимательства, продекларированных альянсом буржуазных партий в 2006г. Не оправдались ожидания иностранных инвесторов, связанные со снижением налогов на предприятия.

Объем привлеченных в 2007г. прямых инвестиций оказался ниже, чем в предг., даже без учета покупки в 2006г. английской «Олд Мьючуал» (Old Mutual) шведской «Скандии» (Scandia), обеспечившей приток сразу 40 млрд. шв. крон и ставшей 17 крупнейшей в том году сделкой в мире.

Объем шведских прямых инвестиций за рубежом существенно вырос и составил 248 млрд. шв. крон против 162,6 млрд. шв. крон годом ранее. Это самый высокий, за исключением 1999г., показатель.

Столь заметное увеличение объемов инвестиций за границей объясняется крайне высокими в последние годы прибылями шведских компаний и фактически ухудшением условий для инвестирования внутри страны, что, как и в случае с иностранными инвестициями, лишает привлекательности вложение средств в Швеции.

В результате, баланс прямых инвестиций в 2007г. сведен с отрицательным результатом в 121,1 млрд. шв. крон.

Напротив, устойчивость финансового сектора Швеции на фоне ужесточения в 2007г. глобального рынка кредитования выразилась в положительном сальдо портфельных инвестиций, составившем в 2007г. 68,7 млрд. шв. крон. Резко выросли средства, размещенные иностранными владельцами в шведских облигациях.

## Инофирма

Из всего разнообразия организационно-правовых форм предприятий, законодательно разрешенных для учреждения в Швеции, иностранному инвестору могут быть практически интересны такие, как: Aktielbolag — компания с ограниченной ответственностью; Handelsbolag — партнерство с неограниченной ответственностью; Kommanditbolag — партнерство с ограниченной ответственностью; Ekonomisk forening — экономическая ассоциация

Компания с ограниченной ответственностью (Aktielbolag — АВ) может быть учреждена одним акционером (физическим или юридическим лицом — резидентом или нерезидентом Швеции) как в фор-

ме закрытой, так и в форме открытой компании и характеризуется следующим образом:

- минимальный капитал закрытой компании — SEK 100 000 (1 евро примерно равен 9,4 шведских крон);

- минимальный капитал открытой компании — SEK 500 000;

- уставной капитал может быть оплачен как деньгами, так и другим имуществом. На момент регистрации компания должна предоставить либо банковскую гарантию о том, что требуемая для оплаты уставного капитала сумма внесена на специальный банковский счет, либо письмо от аудитора, подтверждающего, что уставной капитал оплачен другим видом имущества;

- шведское корпоративное законодательство предусматривает иерархическую систему управления компанией с общим собранием акционеров во главе. Ежегодное общее собрание акционеров назначает Совет директоров и управляющего директора, утверждает финансовые отчеты, принимает положения о финансовой политике компании, выпуске акций, уменьшении и увеличении уставного капитала и т.п.;

- управляет компанией Советом директоров состоящий минимум из 3 человек (корпоративные директора не разрешены по шведскому законодательству) любой национальности, резиденты и нерезиденты Евросоюза, но директора — нерезиденты Швеции должны иметь в Швеции почтовый адрес, который достаточно просто зарегистрировать на практике;

- если капитал компании меньше чем SEK 1 000 000, то Совет директоров может состоять из одного директора и одного замдиректора. Если управляющий директор является нерезидентом Швеции, то его заместитель должен быть местным резидентом и исполнять роль зарегистрированного агента (delgivningsbar person) для контактов компании с контролирующими органами страны;

- если капитал компании больше чем SEK 1 000 000, то, как минимум, половина членов Совета директоров должны быть резидентами Евросоюза;

- директора компании несут личную ответственность за должное и правомерное управление делами компании;

- компания должна иметь хотя бы одного бухгалтера и сертифицированного в Швеции аудитора, который проверяет и подписывает обязательный ежегодный отчет.

Генеральное партнерство с неограниченной ответственностью (Handelsbolag — НВ) и партнерство с ограниченной ответственностью (Kommanditbolag — КВ) учреждается минимум двумя партнерами (физическими или юридическими лицами — резидентами или нерезидентами Швеции), от которых не требуется внесение какого-либо минимального капитала при учреждении характеризуются следующим образом:

- в генеральном партнерстве все партнеры — равноправны и несут неограниченную ответственность по долгам и обязательствам предприятия;

- партнерство с ограниченной ответственностью организуется, как минимум, одним генеральным партнером с неограниченной ответственностью и одним или более партнерами с ограниченной ответственностью в пределах своей доли в предприятии (минимум 100 SEK);

- партнерства управляются генеральными партнерами (любой национальности, резиденты и нерезиденты Швеции);

- партнерства обязаны иметь бухгалтера в Швеции, который проверяет и подписывает ежегодный финансовый отчет. Если в партнерстве занято более 10 чел., а также в ряде иных случаев, например, если партнеры — юридические лица, партнерство обязано проводить ежегодный аудит.

Т.к. шведское партнерство с ограниченной ответственностью представляет собой практический инструмент для применения в международном налоговом планировании, остановимся на этой организационно-правовой форме шведского предприятия подробнее.

Все партнерства регистрируются в Swedish Companies Registration Office -государственном департаменте при министерстве индустрии Швеции.

Устав партнерства не подлежит государственной регистрации, но может быть заверен нотариально и легализован через Апостиль.

Специфика партнерства в том, что виды его деятельности, которые прописываются в свидетельстве о регистрации (Транскрипте), не могут быть абстрактными, например, торговля, сервис и инвестиции, а обязаны быть привязаны к фактическому направлению будущей работы, например, торговля автомобилями, авиаперевозки, производство строительных материалов и т.п.

Независимо от того, кто назначается управляющим в партнерстве, и кто получает доверенность на управление, генеральный партнер обязан также подписывать все документы, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Имена управляющих, директоров и доверенных лиц могут быть внесены в Транскрипт партнерства по требованию. Транскрипт также содержит информацию об уставном капитале, именах и адресах генеральных и ограниченных партнеров.

Партнерство вправе иметь адрес почтового ящика в Швеции, но если предприятию потребуется получить номер VAT, то налоговые службы могут потребовать зарегистрироваться по адресу реального офиса.

Возможные налоговые сценарии:

1) Если управление и контроль партнерством находится на территории Швеции или партнерство извлекает прибыль на территории Швеции, или часть партнеров (а также бенефициаров) — резиденты Швеции, то все партнеры подлежат налогообложению в Швеции по ставке 28% на свою часть прибыли в предприятии;

2) Если все партнеры — нерезиденты Швеции, управление и контроль партнерством находится за пределами территории Швеции, партнерство извлекает всю прибыль за территорией Швеции, то партнерство будет считаться нерезидентом Швеции в смысле налогообложения. Как результат, все партнеры не подлежат налогообложению в Швеции. При таком сценарии покупка и продажа товаров и услуг в Швеции также не будет нарушать статус нерезидента (однако мы рекомендуем обязательно обсудить этот конкретный момент отдельно и до принятия решения об учреждении предприятия, исходя из специфики будущего бизнеса).

Все партнерства обязаны подавать ежегодную декларацию о доходах в налоговые органы Швеции, а также сдавать финансовый отчет регистра-тору компаний Швеции — Swedish Companies Regi-

stration. Примерный срок для учреждения партнерства в Швеции — 4 недели.

Экономическая ассоциация (Ekonomisk fdrening) является специфической формой шведского юридического лица и может быть сравнимо с открытым кооперативным предприятием, которое учреждается, как минимум, тремя физическими или юридическими лицами (резидентами или нерезидентами Швеции).

Члены ассоциации ограничены в ответственности в пределах своей долив капитале, размер которого определяется самими членами.

Ассоциация вправе вести любую разрешенную законом деятельность, в т.ч. инвестиционно-финансовую и, в частности, может принимать депозиты и давать кредиты своим членам. До июля 2000г. в такой форме регистрировались кредитные союзы и финансовые ассоциации в Швеции,

которые были освобождены законом о банках Швеции от необходимости получения банковской лицензии и прочих формальностей, т.е. фактически работали как кэптивные банки, предоставляя услуги исключительно своим членам. После этой даты кредитные союзы и финансовые ассоциации в Швеции потеряли право создаваться с применением такого льготного освобождения в законе о банках. Тем не менее, на рынке офшорных услуг все еще предлагаются готовые (зарегистрированные до июля 2000г.) шведские кредитные союзы и финансовые ассоциации, которым пока разрешено продолжать заниматься деятельностью без каких-либо ограничений. Такие ассоциации не могут использовать в своих названиях слово «банк», но вправе использовать названия, включающие слова типа «Кредитный союз», «Сбережения и кредиты», «Траст», «Сберегательная касса» и т.п. на любом языке.

Члены ассоциации могут быть обязаны уставными документами вносить ежегодную плату в ассоциацию. На практике, любой желающий может стать членом ассоциации, подав заявление и внося соответствующую сумму вступительного взноса. Каждый член ассоциации обладает равным правом голоса на общем собрании.

В зависимости от объема хозяйственной деятельности и риска проводимых операций, ассоциации могут быть обязаны проходить аудиторскую проверку, отчет которой, после подачи в контролирующие органы Швеции, становится открытым для ознакомления всех заинтересованных третьих лиц.

Всем шведским предприятиям достаточно иметь в королевстве только зарегистрированный адрес и не иметь развернутого офиса, но если для работы потребуется получить номер VAT, то предприятие обязано иметь развернутый офис в Швеции.

Налог на прибыль компании и ассоциации составляет в Швеции 28%. Доход от прироста капитала тоже облагается налогом на прибыль, если капитал был инвестирован в бизнес.

Дивиденды включаются в налогооблагаемый доход акционера, и облагаются подоходным налогом.

Общая ставка налога на добавленную стоимость в Швеции равна 25% и применяется к обороту почти всех видов товаров и услуг.

Швеция подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами,

как: Австралия, Австрия, Албания, Аргентина, Бангладеш, Барбадос, Беларусь, Бельгия, Болгария, Боливия, Ботсвана, Бразилия, Великобритания, Вьетнам, Гамбия, Германия, Гренландия, Греция, Грузия, Египет, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Ирак, Иран, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Казахстан, Кения, Кипр, Киргизия, Китай, Кувейт, Латвия, Ливан, Литва, Люксембург, Маврикий, Македония, Малайзия, Мальта, Марокко, Мексика, Намибия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Оман, Пакистан, Перу, Польша, Россия, Румыния, Сингапур, Словакия, Словения, США, Таджикистан, Таиланд, Танзания, Тринидад и Тобаго, Тунис, Турция, Узбекистан, Украина, Фарерские о-ва, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Черногория, Чехия, Швейцария, Шри-Ланка, Эстония, Югославия, Южно-Африканская Республика, Южная Корея, Ямайка, Япония. [www.corpage.com](http://www.corpage.com), 15.2.2008г.

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Право профсоюзов объявлять бойкот иностранным предприятиям, работающим на территории Швеции, должно быть ограничено. Таковы выводы, сделанные в результате расследования дела о латышской строительной фирме «Лаваль». В 2004г. дочернее предприятие «Лавалья» было подвержено бойкоту шведских профсоюзов из-за отказа подписать шведский трудовой договор при строительстве школы в Ваксхольме, неподалеку от Стокгольма.

Суд Европейского Союза вынес приговор в пользу латышских строителей, после чего фирма «Лаваль» предъявила иск шведскому строительному профсоюзу на 2,8 млн. шведских крон. Этот случай был исследован по заданию шведского правительства. Согласно выводам комиссии, шведские профсоюзы имеют право требовать от иностранных фирм лишь соблюдения размеров выплат минимальных зарплат и минимальных требований, соответствующих шведским трудовым договорам. [www.sr.se](http://www.sr.se), 12.12.2008г.

— Американская компания рискованного капитала «АйДжиСи» (IGC – Investor Growth Capital), принадлежащая шведской инвестиционной группе «Инвестор», начала проявлять интерес к технологиям и технике к сфере защиты окружающей среды, сообщает газета «Дагенс Индустри» от 17 июня 2008г. Пока компания намерена хорошо присмотреться к данному сектору, прежде чем вкладывать деньги в какую-либо из компаний. По словам ее представителей, техника и технологии по защите окружающей среды – самый «горячий» тренд, однако шанс ошибиться с выбором также велик. Компания осторожно прощупывает почву, как уже делала это в 1999г., во времена бума инвестиций в интернет. Однако, как отмечает один из работников компании (которых насчитывается всего четверо), данная сфера – не «мыльный пузырь», как в некоторой степени был интернет.

В мире существует спрос на технологии получения энергии из возобновляемых источников. Интересным направлением являются использование энергии солнца и биологическое топливо. Объем инвестиций компании «АйДжиСи» в различные предприятия Северной Америки составил 2,5 млрд. шв. крон. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 1.7.2008г.

— В Швеции в 2007г. по сравнению с 2006г. инвестиции в производство увеличились на 24% и достигли 74 млрд. шв. кр. (8 млрд. евро). Наибольший приток капитала зафиксирован в горнодобывающей, целлюлозно-бумажной, химической и ряде других отраслей обрабатывающей промышленности. Это связано с увеличением спроса, ростом мировых цен на энергоносители и полуфабрикаты и недостатком производственных мощностей. Большая часть инвестиций направлена на расширение и модернизацию производств, обновление оборудования и строительство сооружений. Кроме того, шведские компании вкладывают финансовые средства в развитие товаров и услуг.

Германское информационное агентство Vfai сообщило о некоторых инвестиционных проектах в Швеции:

LKAB – расширение производственных мощностей по переработке железной руды в г. Кируна и строительство объектов инфраструктуры (в т.ч. модернизация гавани и логистического центра в г. Нарвик). Объем запланированных инвестиций – 20 млрд. шв. кр.;

Outokumpu – расширение производства высококачественной стали в различных регионах мира, совокупные капиталовложения составляют 7 млрд. шв. кр.;

ABB – расширение производства кабеля, стоимость проекта – 2,7 млрд. шв. кр.;

Borealis – создание производственных мощностей для производства кабельной продукции, стоимость проекта – 3,5 млрд. шв. кр.;

Volvo – модернизация и расширение производства по изготовлению кабин грузовых автомобилей, капиталовложения составляют 1,1 млрд. шв. кр.;

Perstorp – расширение производства экологических пластификаторов для искусственных материалов, стоимость проекта – 1,6 млрд. шв. кр.;

SSAB – создание новой линии по производству высококачественных изделий из стали, примерная стоимость – 900 млн. шв. кр.;

Hydro Polymers – строительство завода по производству хлора, планируемые инвестиции – 0,5-1 млрд. шв. кр.;

Boliden – двукратное увеличение производственных мощностей для производства меди, стоимость проекта – 5 млрд. шв. кр.;

Vattenfall – строительство парка электростанций, использующих силу ветра, стоимостью 50 млрд. шв. кр.;

SCA – расширение производственных мощностей фабрики по производству бумажных изделий в г. Сундсваль, инвестиции составляют 5,5 млрд. шв. кр.;

Preem – увеличение производственных мощностей по рафинированию нефтепродуктов в г. Лукевил, стоимость проекта – 8 млрд. шв. кр. БИКИ, 14.2.2008г.

— Шведы не одобряют планы правительства по распродаже государственной собственности. На вопрос о том, насколько ответственно правительство относится к продаже доли государства в шести акционерных компаниях, скептическое отношение высказали 51% опрошенных, 32% опрошенных в правильности действий правительства сомневаются, и лишь 16% одобряет их.

Министру по вопросам местного самоуправления и финансовых рынков М.Уделлю, отвечающе-

му за распродажу госпредприятий, доверяют только 16% опрошенных, в то время как 52% считают, что он не подходит для выполнения задачи, и 30% — сомневаются, либо не знают, что ответить.

Примечательно, что без особого энтузиазма к предпринимаемым правительством шагам относится «правый» электорат, голосовавший за правящий буржуазный альянс. В этой категории только 32% опрошенных считают действия правительства компетентными, в то время как 35% с предпринимаемыми шагами не согласны, а 32% сомневаются или не знают, как ответить. Что касается избирателей, голосовавших за социал-демократов и Партию левых, то среди них в правительство верят только 6% и 2% опрошенных, соответственно.

Как отмечают в этой связи в Профсоюзе государственных служащих сферы услуг и коммуникаций (SEKO), по заданию которого проводился опрос, распродажа госсобственности носит идеологический характер и не ведет к укреплению позиций государства.

Министра по вопросам местного самоуправления и финансовых рынков М.Уделля не удивляет то, что только 16% шведов считают, что правительство успешно справляется с задачей по продаже госпредприятий. «Продажа государственной доли в предприятиях никогда не была дорогой к популярности».

Отрицательное мнение шведов он связывает, частично, с негативным воздействием недавнего скандала с инвестиционным банком «Карнеги», выступавшим до этого консультантом правительства в вопросах приватизации, частично, с врожденным предубеждением шведов по отношению к продаже госсобственности, их «естественным консерватизмом».

В качестве подтверждения высокого уровня компетентности и квалификации при проведении приватизации М.Уделль сообщил о том, что после прекращения правительством отношений с банком «Карнеги» вопросами оценки последствий продажи только одной государственной «Вин ок Сприт» занимается 140 экспертов в трех компаниях, имеющих высокую репутацию.

В 90гг., будучи министром коммуникаций в тогдашнем буржуазном правительстве Швеции, М.Уделль уже отвечал за реализацию ряда поначалу противоречивых, а после их завершения довольно быстро принятых обществом проектов (частно-государственное партнерство при строительстве моста через пролив Эресунд и скоростной железной дороги из Стокгольма в аэропорт Арланда, дерегулирование рынка телекоммуникаций и внутренних авиаперевозок).

Учитывая этот опыт, М.Уделль сказал: «Хотел бы, чтобы моя деятельность оценивалась по фактическим результатам по завершению продаж государственной доли в 6 компаниях. Никто не будет настаивать, что ключевым вопросом деятельности государства является производство шнапса, либо сдача в аренду конторских помещений. Наша цель заключается в высвобождении в течение действующего мандатного периода 200 млрд. шв. крон, которые могли бы быть инвестированы в повышение благосостояния населения в будущем». Каких-либо дальнейших планов по отчуждению госсобственности, помимо уже называвшихся 6 компаний у правительства пока нет. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 20.12.2007г.

— Швеция поднялась в 2007г. с 9 на 4 место в списке наиболее конкурентоспособных стран, ежегодно составляемом Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum). Список составлен на основании анализа 12 различных показателей, в т.ч. макроэкономических, состояния бюджета, внешнеторгового оборота, степени развития инфраструктуры, состояния системы образования, инновационного потенциала, а также результатов опроса в общей сложности 11 тыс. предпринимателей в 131 стране мира.

Возвращение в «высшую лигу» Швеции обеспечили исключительно благоприятная макроэкономическая обстановка в стране, крепкие государственные финансы и предрасположенность к развитию, привлечению и использованию новых технологий, в особенности в области ИТ.

К сохранившимся недостаткам отнесены высокие налоги и рынок труда, по-прежнему оцениваемый опрошенными предпринимателями как негибкий. В области инфраструктуры, традиционно относившейся к сильным сторонам Швеции, наметилось некоторое снижение темпов развития, отмечают составители списка. Беспокойство вызывает и качество высшего образования в Швеции, прежде всего в области естествознания и математики.

Для того чтобы развиваться в дальнейшем, полагаться на достигнутый уровень не достаточно. Принимая во внимание имеющиеся исключительно благоприятные предпосылки, Швеция могла бы уже сейчас иметь более высокий уровень жизни — на 7% выше нынешнего, отмечают в этой связи шведские экономисты.

Швеция нуждается в более четкой экономической политике — микроэкономической стратегии, способной создать необходимые предпосылки для сохранения лидирующих позиций в дальнейшем. Один из аспектов такой политики — развитие сотрудничества в Балтийском регионе с целью повышения привлекательности шведского рынка для международных корпораций.

По степени глобализации Швеция находится на 11 месте в мире, отмечает газета «Дагенс Нюхетер» от 29 окт. 2007г. со ссылкой на анализ журнала «Форин Полней» (Foreign Policy).

В анализе использованы данные по 72 странам, на которые приходится 97% мирового ВВП и 88% населения. Проведено сравнение показателей внешнеторгового оборота, прямых инвестиций, участия в различных международных организациях, частоты передвижения населения и уровня использования интернета.

Первое место в списке в 2007г. (третий год) подряд занял Сингапур, второе — Гонконг. Из всех стран Северной Европы Швецию опередила лишь Дания — 6 место, Норвегия и Финляндия заняли 17 и 18 места, соответственно.

Как отмечают авторы анализа, передовые позиции по уровню глобализации занимают малые нации — из крупных стран в десятку наиболее глобализированных вошли лишь США и Канада. Для небольших стран глобализация — жизненная необходимость. Быть открытыми им необходимо для того, чтобы расширять торговлю и привлекать новые инвестиции, заключает газета. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 20.12.2007г.

— Семейство Валленбергов (Wallenbergfamiljen) — крупнейший клан собственников Швеции — со-

здает новую компанию «Фаундейшн Ассет Мэнэчжмент» (Foundation Asset Management, FAM), в управление которой перейдут принадлежащие ему акции в компаниях «СКФ», «Стура Энсо», а в последующем – «САС», «СААБ» и «Сканиа».

Как сообщает газета «Дагенс Индустри» от 21 нояб. 2007г., стоимость акций, которыми от имени благотворительных фондов семейства будет управлять компания, составит почти 60 млрд. шв. крон, что на практике означает появление третьей опоры власти Валленбергов, после финансового концерна СЕБ (рыночная стоимость 112 млрд. шв. крон) и инвестиционной компании «Инвестор» (рыночная стоимость 103 млрд. шв. крон).

Появление новой компании позволит пересмотреть стратегию управления и структуру активов семейства таким образом, чтобы обеспечить эффективное и устойчивое финансирование научных исследований из его благотворительных фондов. Согласно действующим правилам, такие фонды не облагаются налогами, если 80% поступающих в них дивидендов перераспределяется на научные исследования и стипендии. В течение последних 5 лет ассигнования Валленбергов на эти цели превысили 5 млрд. шв. крон.

Создание новой компании более четко обозначило позиции возглавившего ее Петера Валленберга младшего в качестве одной из трех ключевых фигур семейства. Определяющую роль в принятии решений в семействе помимо него имеют Якоб Валленберг («Инвестор») и Маркус Валленберг (концерн СЕБ), отмечает газета.

Петер Валленберг сохранил за собой пост вице-председателя в крупнейшем из благотворительных фондов семейства – «Фонде Кнюта и Алисы Валленберг», почетным председателем которого остается Петер Валленберг старший. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 29.11.2007г.

– Шведы не одобряют планы правительства по распродаже государственной собственности, отмечает газета «Дагенс Нюхетер» от 1 нояб. 2007г. со ссылкой на опрос общественного мнения, проведенный в окт.

На вопрос о том, насколько ответственно правительство относится к продаже доли государства в шести акционерных компаниях, скептическое отношение высказали 51% опрошенных, 32% опрошенных в правильности действий правительства сомневаются, и лишь 16% одобряет их.

Министру по вопросам местного самоуправления и финансовых рынков М.Уделлю, отвечающему за распродажу госпредприятий, доверяют только 16% опрошенных, в то время как 52% считают, что он не подходит для выполнения задачи, и 30% – сомневаются, либо не знают, что ответить.

Без энтузиазма к предпринимаемым правительством шагам относится «правый» электорат, голосовавший за правящий буржуазный альянс. В этой категории только 32% опрошенных считают действия правительства компетентными, в то время как 35% с предпринимаемыми шагами не согласны, а 32% сомневаются или не знают, как ответить. Что касается избирателей, голосовавших за социал-демократов и Партию левых, то среди них в правительство верят только 6% и 2% опрошенных, соответственно.

Как отмечают в этой связи в профсоюзе государственных служащих сферы услуг и коммуникаций (Seko), по заданию которого проводился оп-

рос, распродажа госсобственности носит идеологический характер и не ведет к укреплению позиций государства.

Министра по вопросам местного самоуправления и финансовых рынков М.Уделля не удивляет то, что только 16% шведов считают, что правительство успешно справляется с задачей по продаже госпредприятий. «Продажа государственной доли в предприятиях никогда не была дорогой к популярности», сказал он в интервью газете «Дагенс Нюхетер».

Отрицательное мнение шведов он связывает, частично, с негативным воздействием недавнего скандала с инвестиционным банком «Карнеги», выступавшим до этого консультантом правительства в вопросах приватизации, частично, с врожденным предубеждением шведов по отношению к продаже госсобственности, их «естественным консерватизмом».

В качестве подтверждения высокого уровня компетентности и квалификации при проведении приватизации М.Уделль сообщил о том, что после прекращения правительством отношений с банком «Карнеги» вопросами оценки последствий продажи только одной государственной «Вин ок Сприт» занимается 140 экспертов в трех компаниях, имеющих высокую репутацию.

В 90гг., будучи министром коммуникаций в тогдашнем буржуазном правительстве Швеции, М.Уделль уже отвечал за реализацию ряда поначалу противоречивых, а после их завершения довольно быстро принятых обществом проектов (частно-государственное партнерство при строительстве моста через пролив Эресунд и скоростной железной дороги из Стокгольма в аэропорт Арланда, дерегулирование рынка телекоммуникаций и внутренних авиаперевозок).

Учитывая этот опыт, М.Уделль сказал: «Хотел бы, чтобы моя деятельность оценивалась по фактическим результатам по завершению продаж государственной доли в 6 компаниях. Никто не будет настаивать, что ключевым вопросом деятельности государства является производство шнапса, либо сдача в аренду конторских помещений. Наша цель заключается в высвобождении в течение действующего мандатного периода 200 млрд. шв. крон, которые могли бы быть инвестированы в повышение благосостояния населения в будущем». Каких-либо дальнейших планов по отчуждению госсобственности, помимо уже называвшихся 6 компаний у правительства пока нет. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 13.11.2007г.

– По сообщению газеты «Дагенс Индустри» от 6 нояб. 2007г., недополученные в этом году налоги и сборы в связи с использованием «черной» рабочей силы в Швеции оцениваются в 66 млрд. шв. крон. Это половина всех недополучаемых государством налогов и сборов.

По данным Шведского государственного налогового управления, рост числа подобного рода нарушений происходит в секторе ведения домашнего хозяйства. 800 тыс. шведов, или 13% населения в возрасте 18-74 лет, хоть раз работали незаконно. По данным на 1997г. эта цифра составляла 11%.

Среди тех, кто использует «черную» рабочую силу, люди с высокими доходами и люди, имеющие собственное жилье. За прошедший год каждая 5 семья в стране покупала услуги незаконно, в среднем расходуя 970 долл. США.

В незаконном использовании «черной» рабочей силы признались и некоторые сотрудники аппарата буржуазного правительства Швеции, включая замминистров. Это вызвало целый ряд критических публикаций в СМИ и требования об ужесточении борьбы с подобными правонарушениями. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 13.11.2007г.

— Швеция поднялась в 2007г. с девятого на четвертое место в списке наиболее конкурентоспособных стран, ежегодно составляемом Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum), сообщает газета «Свенска Дагбладет» от 1 нояб. 2007г.

Список составлен на основании анализа 12 различных показателей, в т.ч. макроэкономических, состояния бюджета, внешнеторгового оборота, степени развития инфраструктуры, состояния системы образования, инновационного потенциала, а также результатов опроса в общей сложности 11 тыс. предпринимателей в 131 стране мира.

Возвращение в «высшую лигу» Швеции обеспечили исключительно благоприятная макроэкономическая обстановка в стране, крепкие государственные финансы и предрасположенность к развитию, привлечению и использованию новых технологий, в особенности в области ИТ.

К сохранившимся недостаткам отнесены высокие налоги и рынок труда, по-прежнему оцениваемый опрошенными предпринимателями как негибкий. В области инфраструктуры, традиционно относившейся к сильным сторонам Швеции, наметилось некоторое снижение темпов развития, отмечают составители списка. Беспокойство вызывает и качество высшего образования в Швеции, прежде всего в области естествознания и математики.

Для того чтобы развиваться в дальнейшем, полагаться на достигнутый уровень не достаточно. Принимая во внимание имеющиеся исключительно благоприятные предпосылки, Швеция могла бы уже сейчас иметь более высокий уровень жизни — на 7% выше нынешнего, отмечают в этой связи шведские экономисты.

Швеция нуждается в более четкой экономической политике — микроэкономической стратегии, способной создать необходимые предпосылки для сохранения лидирующих позиций в дальнейшем. Один из аспектов такой политики — развитие сотрудничества в Балтийском регионе с целью повышения привлекательности шведского рынка для межнациональных корпораций. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 13.11.2007г.

— По степени глобализации Швеция находится на 11 месте в мире, отмечает газета «Дагенс Нюхетер» от 29 окт. 2007г. со ссылкой на анализ журнала «Форин Полиси» (Foreign Policy).

В анализе использованы данные по 72 странам, на которые приходится 97% мирового ВВП и 88% населения. Проведено сравнение показателей внешнеторгового оборота, прямых инвестиций, участия в различных международных организациях, частоты передвижения населения и уровня использования интернета.

Первое место в списке в 2007г. (третий год) подряд занял Сингапур, второе — Гонконг. Из всех стран Северной Европы Швецию опередила лишь Дания — 6 место, Норвегия и Финляндия заняли 17 и 18 места, соответственно.

Как отмечают авторы анализа, передовые позиции по уровню глобализации занимают малые нации — из крупных стран в десятку наиболее глобализированных вошли лишь США и Канада. Для небольших стран глобализация — жизненная необходимость. Быть открытыми им необходимо для того, чтобы расширять торговлю и привлекать новые инвестиции, заключает газета. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 13.11.2007г.

— Швеция поднялась на 12 место среди крупнейших получателей иностранных инвестиций в 2006г., сообщает газета «Дагенс Нюхетер» от 17 окт. 2007г. со ссылкой на только что опубликованный ежегодный отчет Юнктад.

Объем глобальных инвестиций вырос в 2006г. на 38% и достиг уровня в 8 500 млрд. шв. крон. Из них в Швецию поступили инвестиции 176 млрд. шв. крон.

Страна остается однозначным лидером в привлечении инвестиций среди всех стран Северных стран — объем поступивших в 2006г. средств на 30% превышает суммарную стоимость инвестиций, привлеченных Данией, Норвегией, Исландией и Финляндией.

Успеху Швеции в конкурентной борьбе за иностранные инвестиции способствовали активные меры по повышению привлекательности среди инвесторов из Китая и Индии, хотя крупнейшей инвестиционной сделкой 2006г. стала покупка английской «Олд Мьючуал» шведской «Скандии» на сумму 40 млрд. шв. крон (17 крупнейшая сделка в мире за 2006г.).

2006г. стал третьим годом непрерывного роста глобальных инвестиционных потоков. Больше всего иностранный капитал по-прежнему притягивают США, Великобритания и Франция.

Что касается стран-инвесторов, то материалы отчета свидетельствуют об уверенном росте иностранных инвестиций, выполняемых Китаем и Индией. Правительству следует думать над тем, чтобы подготовить Швецию к смене приоритетов на глобальном инвестиционном рынке, на котором все более решающую роль играет Китай, замечает в этой связи газета.

Если перспективы экономического роста не так очевидны, то глобальные инвестиционные потоки продолжают свой рост и, вполне возможно, достигнут новых рекордных показателей в 2007г. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 25.10.2007г.

— «Ист Кэпитал Эксплорер» (East Capital Explorer AB) — первым из инвестиционных фондов управляющей компании «Ист Кэпитал», зарегистрированных в виде АО, приступил к размещению своих акций на Стокгольмской фондовой бирже.

Как сообщил 12 окт. 2007г. журнал «Привата Афферер», до 5 нояб. 2007г. будет открыта подписка на 24 млн. акций на 2,4 млрд. шв. крон.

Фонд будет инвестировать как в продукты «Ист Кэпитал», так и напрямую в компании энергетического, финансового и розничного секторов, а также в недвижимость стран Восточной Европы с фокусом на России.

До 50% ликвидных средств, полученных в результате эмиссии, планируется разместить уже в ближайшие 1,5г. [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru), 25.10.2007г.

— Шведское правительство выразило желание усилить привлекательность Швеции в качестве объекта инвестирования и пообещало отменить

налог на богатство в следующем бюджете, который должен быть представлен 16 апр.

Четырех-партийная правоцентристская коалиция сообщила в своем заявлении, опубликованном в газете, что Швеция остается одной из всего четырех стран в ОЭСР, которые взимают налог на богатство. Правительство также обвинило этот налог в том, что он провоцирует высокий уровень оттока капитала и приводит к низкому уровню инвестирования и низкой предпринимательской активности.

«Главные преимущества достанутся в долгосрочной перспективе всем шведам, т.к. нам нужно создать условия для рабочих мест и компаний, которые необходимы для поддержания нашей конкурентоспособности на мировом уровне», — сказал министр финансов Андерс Борг газете AFX News.

«Одной из проблем является тот факт, что в стране остается только малая часть денег. В последние годы велось много обсуждений того, как глобализация делает капитал все более и более «вненациональным» и насколько труднее становится удерживать его в границах государства», — заметил он.

Шведский налог на богатство составляет 1,5% на сбережения более 1,5 млн. шведских крон (US\$214 000) для одиноких людей и та же ставка налога для сбережений на 3 млн. шведских крон для семейных пар. В 2005г. в шведскую казну поступило 4,5 млрд. шведских крон, что составило 2,5% от общего количества собранных налогов, и оппозиционеры сторонников этого предложения заявляют, что отмена налога на богатство будет иметь негативное воздействие на госбюджет. Потерянные поступления от налогообложения правительство намерено частично возместить за счет сокращения некоторых налоговых льгот на частные пенсионные сбережения.

Заявление стало первым признаком того, что премьер-министр Фредерик Рейнфельдт серьезно намерен сократить размер шведского налога на богатство, который является одним из самых высоких в мире. Перед победой на выборах в прошлом сентябре, коалиция Рейнфельдта говорила о снижении подоходного, корпоративного и налога на имущество, на 60 млрд. шведских крон. Это снижение налогов будет частично покрыто за счет урезания выплат по безработице и пособий по болезни. Коалиция также намерена сделать трудовые ресурсы более подвижными, позволив компаниям более легко нанимать и увольнять работников, и устранив некоторые государственные льготы, которые по мнению правительства расхолаживают желание трудиться.

Избрание Рейнфельдта премьер-министром завершило 12-летнее правление бывшего лидера Горана Персона, однако что еще более важно, оно ознаменовало конец доминирования левоцентристских сил в шведском парламенте, которые были у власти более 70 лет. Offshore.SU, 3.4.2007г.

## Шри-Ланка

### Инофирма

Основные организационно-правовые формы учреждаемых в Шри-Ланке предприятий, которые могут заинтересовать потенциального иностранного инвестора, таковы:

- закрытая компания с ограниченной ответственностью;

- открытая компания с ограниченной ответственностью;

- офшорная компания.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью может быть учреждена двумя физическими или юридическими лицами любой резидентное™ без оплаты какого-либо уставного капитала.

Максимальное число акционеров — 50. В закрытой компании разрешен выпуск только именных акций, которые нельзя свободно передавать третьим лицам.

Управляет компанией Совет директоров (физические лица — резиденты или нерезиденты Шри-Ланки).

Если капитал или годовой оборот компании составляют более чем LKR 500 000 (USD 1 равен 100 рупиям Шри-Ланки), то она должна назначить профессионального секретаря.

Открытая компания с ограниченной ответственностью может быть учреждена минимум семью физическими или юридическими лицами (резидентами и нерезидентами Шри-Ланки) без оплаты какого-либо уставного капитала, характеризуется она следующим образом:

- максимальное число акционеров — не ограничено;

- управляет компанией Совет директоров (физические лица — резиденты или нерезиденты Шри-Ланки);

- компания обязана назначить профессионального секретаря;

- разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя;

- акции можно свободно передавать третьим лицам.

Офшорная компания не является в Шри-Ланке самостоятельным юридическим лицом, а рассматривается здесь в качестве представительства, дочерней компании или филиала иностранной компании. Основное назначение офшорных компаний — мониторинг местного рынка, поддержание связи с местными производителями, проверка качества продукции и т.п.

Все предприятия страны должны периодически подавать финансовые и другие отчеты, которые проверяют местные аудиторы.

Законодательство Шри-Ланки не накладывает ограничений на иностранное участие в местных предприятиях, за исключением тех видов деятельности, доля иностранного капитала в которых лимитирована следующим образом:

- банковские учреждения — до 49% капитала;

- страховые компании — в объеме, устанавливаемом правительством в каждом конкретном случае;

- компании, занимающиеся жилищным строительством и разработкой месторождений, — до 40% капитала.

Все вопросы, касающиеся иностранных инвестиций, находятся в компетенции Управления инвестиций Шри-Ланки, которое вправе наделять предприятия с иностранными инвестициями разнообразными налоговыми льготами, предоставлять налоговые каникулы, а также освобождать от таможенных пошлин и валютного контроля.

Иностранные инвесторы могут претендовать также на свободную репатриацию прибыли, гонораров и капитала, на освобождение от действия по-

ложений закона о контроле над импортом и экспортом, а также на другие льготы. Будучи узаконенными, эти преимущества сохраняются на протяжении всего существования предприятия и не могут отменяться последующими правительственными постановлениями. Налоговые и иные льготы распространяются на предприятия, выполняющие проекты с применением высоких технологий, а также на компании, инвестирующие в новые заводы, средства производства и оборудование.

Компания считается резидентной, если ее учреждают на территории Шри-Ланки или контролируют из офиса, расположенного в этой стране.

С резидентных, а также иностранных компаний, получающих доход из источников, находящихся на территории Шри-Ланки, взимают подоходный налог по ставке, равной 35% на чистую прибыль.

Все денежные переводы подлежат в Шри-Ланке налогообложению — 1/3 от объема перевода за границу или 1/9 от налогооблагаемой прибыли компании (в зависимости от того, какая из этих сумм меньше).

Офшорные компании освобождены от налогообложения в Шри-Ланке при условии, что весь их бизнес ведется за пределами этой страны. Налог на дивиденды удерживается у источника по ставке, равной 15%. Налог на импорт товаров и услуг составляет 12,5%.

Шри-Ланка подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Бангладеш, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Корея, Маврикий, Малайзия, Непал, Нидерланды, Норвегия, Пакистан, Польша, Россия, Сингапур, Словакия, Таиланд, Финляндия, Франция, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Эквадор

### Инофирма

Предпринимательская деятельность иностранцев на территории Эквадора может эффективно осуществляться в этой стране с помощью предприятий таких организационно-правовых форм, как: *Sociedad Anonima* — корпорация с ограниченной ответственностью; *Compania de Responsabilidad Limitada* — закрытая компания с ограниченной ответственностью; *Sucursales* — филиал иностранной компании.

Капитальные вложения иностранных инвесторов подлежат обязательной регистрации в Центральном банке Эквадора, а все виды хозяйственной деятельности предприятий в этой стране — лицензированию.

*Sociedad Anonima* (корпорация с ограниченной ответственностью) учреждается с минимальным капиталом в размере USD 800, из них минимум 25% должно быть оплачено при регистрации. Капитал можно оплачивать как денежными средствами в любой валюте (USD 1 равен 25 эквадорских sucre — ECS), так и иными активами.

Для учреждения корпорации необходимы минимум два физических или юридических лица (резиденты или нерезиденты Эквадора), которые имеют право передать все акции предприятия единственному акционеру после инкорпорации.

Максимальное число акционеров — не ограничено.

В корпорации разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя. Акционеры вправе свободно передавать свои акции третьим лицам.

*Compania de Responsabilidad Limitada* (закрытая компания с ограниченной ответственностью) учреждается с минимальным капиталом USD 400, из них минимум 50% должно быть оплачено при регистрации.

В компании разрешен выпуск только именных акций, которые нельзя свободно передавать третьим лицам.

Собрание акционеров — главный управляющий орган корпорации и компании с ограниченной ответственностью — назначает Совет директоров, председателя которого выбирают путем голосования и наделяют специальными полномочиями, кроме вопросов, решение которых остается в исключительной компетенции Собрания акционеров.

Для регистрации *Sucursales* (филиала иностранной компании) в Эквадоре потребуется:

- представить документы, подтверждающие законность учреждения компании за границей, заверенные консулом Эквадора в стране учреждения иностранной компании;
- получить лицензию на осуществление деятельности;
- выдать доверенность местному агенту для совершения всех формальностей.

Собственный капитал филиала должен составлять не менее USD 2 000 в виде денежных средств или другого имущества.

Директорам предприятий и филиалов необходимо ежегодно предъявлять финансовый отчет в налоговые органы и в Управление компаний Эквадора.

Предприятиям, инвестирующим средства в капитал других компаний в объеме 50% или более, следует подавать консолидированный финансовый отчет. Финансовый отчет предприятия, активы которого превышают USD 1 000 000 (а для филиала — USD 100 000), обязан проверять независимый аудитор. Все предприятия должны вести бухгалтерские записи в USD в соответствии со стандартами бухгалтерского учета Эквадора.

Прибыль юридических лиц облагают в Эквадоре подоходным налогом по единой ставке, равной 25%.

Не подлежат налогообложению в Эквадоре следующие виды доходов:

- дивиденды, получаемые от местных компаний;
- прибыль от разовой продажи недвижимого имущества и прирост капитала в результате продажи акций или участия в капитале предприятия;
- процентная прибыль от инвестируемых средств и прибыль от трастов;
- прибыль от инвестиций в не денежной форме в правительственные проекты по разработке месторождений;
- не облагаемая налогом прибыль от деятельности, регулируемой международными соглашениями.

Расходы на бизнес предприятий в Эквадоре включают в себя заработную плату, пособия, амортизацию, командировочные расходы, страховые

премии, проценты, выплаты за выслугу лет и разницу курсов валют.

К разрешенным расходам, на которые эквадорское предприятие вправе уменьшить свою налогооблагаемую базу, относятся также следующие:

- оплата импорта;
- комиссионные и проценты за иностранные займы и кредиты;
- комиссионные зарубежному агенту за экспорт (максимум 2% от стоимости экспортируемой продукции);
- вторичная страховка;
- оплата печатной продукции;
- фрахтование воздушных или морских судов;
- оплата права использования видеопроизведения;
- оплата аренды оборудования.

Не менее 15% прибыли предприятия подлежат распределению между служащими до того момента, когда начнется взимание налогов.

Не менее 10% чистой прибыли корпораций и 5% чистой прибыли компаний с ограниченной ответственностью отчисляется в качестве установленного законодательством резерва до тех пор, пока его объем не составит 50 или 20% капитала соответственно. Этот резерв не должен распределяться между акционерами до момента роспуска или ликвидации предприятия.

Минимум 50% ежегодной прибыли закрытых компаний (30% для открытых корпораций) полагается распределять между акционерами, которые вправе принимать решение об увеличении размеров распределяемой прибыли. Дивиденды могут выплачиваться только из нераспределенной прибыли.

Налог на добавленную стоимость в Эквадоре составляет 12%.

Эквадор подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Албания, Аргентина, Бельгия, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Германия, Испания, Италия, Канада, Колумбия, Мексика, Перу, Румыния, Франция, Чили, Швейцария. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Эстония

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Согласно ежегодному рейтингу GILD100 таллинской инвесткомпания GILD Bankers, самой дорогостоящей компанией Эстонии является местный филиал шведского банка Swedbank стоимостью 71,7 млрд. крон (5,6 млрд. евро).

Вторую строчку занимает государственный энергетический концерн Eesti Energia с капитализацией в 1,6 млрд. евро. На третьей строчке разместился другой шведский банк, SEB, рыночная стоимость которого оценивается в 1,2 млрд. евро.

Общая оценочная стоимость акционерного капитала 100 крупнейших компаний Эстонии снизилась на 11% относительно пред.г. — с 22 млрд. евро в 2007г. до 19,4 млрд. евро в 2008г., сообщает агентство фра.

По словам управляющего партнера GILD Bankers Райна Тамма, «принимая во внимание стремительные изменения на мировых финансовых рынках, мы рассчитали, что к окт. 2008г. общая стоимость акционерного капитала компаний из первой десятки снизилась на 42%».

Среди позитивных трендов Тамм выделяет возможный рост интереса к приобретению эстонских предприятий со стороны иностранных инвесторов, поскольку таким образом «можно удержать на плаву ценные компании, сохранить рабочие места и оживить рынки». Недвижимость за рубежом, 17.10.2008г.

— Общественное антикоррупционное движение Transparency International (TI) 23 сент. опубликовало очередную Индекс восприятия коррупции (ИВК), который составляет ежегодно на основе экспертных опросов и исследований о распространении коррупции среди государственных служащих и политиков в 180 странах.

Согласно ИВК в 2008г., лучше всего среди стран бывшего СССР дела с коррупцией обстоят в Эстонии, которая с показателем 6,6 балла занимает 27 место. ИВК Латвии в этом году составляет 5 баллов, Литвы — 4,6 балла. Опережают Россию, кроме балтийских стран и Грузии, также Армения и Молдавия (по 2,9 балла), Украина (2,5 балла) и Казахстан (2,2 балла).

Мировыми лидерами, судя по рейтингу, остаются скандинавские страны и Новая Зеландия. Дания, Новая Зеландия и Швеция набрали по 9,3 балла, сразу за ними расположились Сингапур с 9,2 баллами, а также Финляндия и Швейцария, набравшие по 9 баллов. Список замыкают Сомали, набравшая всего 1 балл, Ирак и Мьянма, набравшие по 1,3 балла, и Гаити с 1,4 балла.

В Transparency International отмечают, что показатель ИВК чрезвычайно трудно улучшить в краткосрочный период. ИВК-2008 основан преимущественно на данных последних двух лет, соответственно, изменения в восприятии коррупции могут отразиться на индексе лишь в длительные промежутки времени. Эксперты замечают, что нельзя утверждать, что, к примеру, Сомали — самая коррумпированная страна в мире, т.к. рейтинг ИВК означает лишь то, что это государство так воспринимается экспертами. ИА Regnum, 24.9.2008г.

— Государственные предприятия Эстонии, о возможной продаже части акций которых заявило министерство экономики и коммуникаций, пребывают в неведении. Сложно сказать, акции каких именно компаний и в каком объеме будут проданы. Известно лишь, что министр экономики и коммуникаций Юхан Партс заявил о возможной приватизации части акций Eesti Energia, Eesti Post, Estonian Air, Эстонской железной дороги (ЭЖД) и Таллинского аэропорта.

Правление ЭЖД, 66% акций которой было национализировано всего полтора года назад, не имело контактов с министерством после объявления о возможной продаже. Пресс-секретарь ЭЖД Урмас Глазе сказал, что «на все воля собственника». «Мы знаем, что такие идеи есть, но большего сказать просто не можем», — отметил он.

Глазе согласился с тем, что для продажи части акций ЭЖД сейчас не лучшие времена. Во-первых, оттого, что из-за существенного снижения транзита Эстонская желдорога вынуждена сокращать работников. Во-вторых, приватизация части акций может существенно повлиять на многомиллиардную программу инвестиций в ЭЖД, осуществляемую в основном из европейских структурных фондов.

«Если собственник — государство, то обязательно государство собственника по долевному инвестированию

составляет 20%. 80% инвестируют фонды. Если же собственник — частное лицо, то это соотношение по правилам инвестирования меняется на прямо противоположное», — сказал Глазе.

Пресс-секретарь Eesti Post Инге Судер заявила, что ее предприятие в принципе не против стратегического партнерства. «Наше руководство вчера встречалось с министром. Что решили — не знаю», — сказала она.

100% акций Eesti Post также принадлежат государству. Предприятие, по словам Судер, «выполняет план, т.е. немножко в плюсе». Положительный взгляд Eesti Post на частичную приватизацию, или «стратегическое партнерство», продиктован по большей части тем, что с 1 янв. следующего года в Эстонии открывается рынок почтовых услуг.

«Мы тоже в целом не против стратегического партнерства», — сказал пресс-секретарь Eesti Energia Ивери Марукашвили, добавив, что в общем не хотел бы комментировать ситуацию до решения министерства по существу. Весь пакет акций холдинга Eesti Energia принадлежит государству.

По словам Марукашвили, Eesti Energia не имеет такой инвестиционной программы, как ЭЖД. «Единственное, что мы сделали — разместили свои облигации на лондонской бирже», — сказал он.

30% акций Estonian Air находятся в частных руках.

Заявление министра экономики и коммуникаций о возможной продаже части акций названных компаний было сделано неделю назад. 5.6.2008г.

— Эстония хочет стать привлекательным объектом для японских туристов и ждет японских инвестиций в свою экономику. С таким обращением министр иностранных дел Эстонии Урмас Паэт обратился к членам японской инвестиционной организации Jetro (Japan External Trade Organization) и местным бизнесменам на встрече в Токио, сообщили в пресс-службе МИД Эстонии. Встреча состоялась в рамках официального визита Паэта в Японию.

Стороны подтвердили намерение развивать двусторонние отношения и готовность подписать договор о взаимном освобождении от двойного налогообложения. 28 фев. Паэт встретится с главой японского МИДа Масахико Комуруй. ИА Regnum, 27.2.2008г.

— Финские и шведские предприниматели начинают сворачивать свой бизнес в Эстонии, т.к. их расходы растут настолько стремительно, что деятельность в собственных странах становится прибыльной. По данным коммерческого регистра Эстонию намерены покинуть 145 финских предприятий. Среди причин называются, в частности, возросшие вдвое расходы на морской транспорт, а также стремительный рост эстонских зарплат, связанный с тотальным повышением цен и налогов. Отдельным сигналом для предпринимателей послужило и новогоднее обращение президента республики Тоомаса Хендрика Ильвеса, пообещавшего в будущем году рост зарплат не только в государственном, но и в частном секторе.

Те же причины называют и шведские бизнесмены. Так, руководитель эстонского представительства шведского Совета по экспорту Кайе Куум в воскресной передаче канала SVT сказала, что «Эстония более не является дешевой страной для размещения субподрядов, здешние расходы возросли,

уже сейчас практически достигнув шведского уровня».

Среди крупнейших шведских фирм, покидающих Эстонию, называются производитель санитарной керамики Svedbergs Estonia и завод по производству пластмассовых деталей для мобильных телефонов Nolato, на котором трудилось 700 чел. По данным коммерческого регистра, в Эстонии зарегистрировано 2484 финских и 1200 шведских предприятий. 7.1.2008г.

— Согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) за 2007-08г., Эстония является самой конкурентоспособной страной в Восточной Европе, сообщает газета Postimees.

В мировом рейтинге Эстония заняла 27 место, сместившись на одну позицию вниз по сравнению с 2006-07гг.

Самым конкурентоспособным государством, по версии ВЭФ, по-прежнему являются США. На две позиции поднялась Швейцария, третье место остается за Данией. Швеция, поднявшись на пять позиций, занимает четвертое место. В первую пятерку вошла и Германия, которая в прошлый раз занимала 7 место.

Из стран Балтии Литва занимает 38 позицию (39) и Латвия 45 (44). Россия поднялась на одну позицию и занимает 58 место. Последние данные индекса охватывают 131 государство. 31.10.2007г.

— Эстония впервые вошла в составляемый журналом Foreign Policy Magazine и компанией A.T. Kearney индекс глобализации, заняв в нем высокое 10 место. Об этом сообщает портал Delfi.

Десятое место досталось Эстонии прежде всего потому, что экономика страны тесно связана с внешней торговлей и инвестициями, кроме того, Эстония открыта для туристов и бизнес-туристов. По экономическим показателям она уступает только Гонконгу и Сингапuru, передает yahoo.news.

Отметим, что самой глобализированной страной мира уже в третий раз подряд оказывается Сингапур, за которым в рейтинге следуют Гонконг, Голландия, Швейцария и Ирландия. В первую десятку входят также Дания, США, Канада и Иордания.

При составлении рейтинга учитываются четыре основных параметра: экономическая интеграция, персональные контакты, технология и вовлеченность в международную политику. 23.10.2007г.

— Организация Free Market Foundation опубликовала рейтинг индекса экономической свободы (Economic Freedom Index). Эстония поднялась с 13 места на 8.

Ближайшие соседи Эстонии занимают следующие места в рейтинге: Финляндия — на 11 месте, Швеция, Латвия и Литва делят 22 место, Россия — на 112 месте.

Эстония занимает 8 место после Гонконга, Сингапура, Новой Зеландии, Швейцарии, Канады, Великобритании и США. За Эстонией следуют Австралия и Ирландия.

Индекс экономической свободы вычисляется как среднее арифметическое между следующими показателями: размер государства, защита прав собственности, доступность надежных денег, свобода торговли, регуляция кредитных отношений, гибкость рынка труда и предпринимательской среды.

«Стремление к экономической свободе и развитие и есть главное преимущество при строительстве свободной и мощной страны. Мимолетный взгляд на список этих стран, которые находятся в конце, показывает, что без защиты прав на имущество мало личной свободы, а также экономической мощности», — говорит представитель Института Frazer в Эстонии, профессор Ивар Райг. 7.9.2007г.

## Эфиопия

### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Китайско-африканский фонд развития 15 янв. подписал с 4 китайскими компаниями, включая корпорацию «Чжунган»/Sinosteel), Китайскую национальную корпорацию стройматериалов, Шэньчжэньскую энергокомпанию и Компанию по зарубежному строительству «Чжунди»/CGCOC), соглашения о сотрудничестве в реализации первых 4 инвестиционных проектов в Африке, а именно: проект строительства первого в Эфиопии стекольного завода годовой мощностью 40 тыс.т., ввод в эксплуатацию которого намечен на май этого года; проект сооружения в Гане электростанции мощностью 200 тыс. квт., топливом для которой будет газ; проект строительства в Зимбабве предприятия по переработке хромоферрита; проект оказания поддержки производству стройматериалов в Африке.

Как сообщается, совокупные инвестиции в реализацию этих проектов составят 400 млн.долл. США, в частности 90 млн.долл. предоставит Китайско-африканский фонд развития, остальные средства — 4 упомянутые компании.

Гендиректор Фонда Чи Цзяньсинь сказал, что Фонд вложит средства в качестве паевого капитала, однако не будет участвовать в управлении хозяйственной деятельностью будущих предприятий.

Китайско-африканский фонд развития учрежден 26 июля 2007г. Он является первым в стране инвестиционным фондом, специализирующимся на активизации инвестиционной деятельности в Африке. Первоначальные взносы в фонд в 1 млрд.долл. обеспечивает Государственный банк развития, в конечном счете активы фонда достигнут 5 млрд.долл. Синьхуа, 17.1.2008г.

## ЮАР

### Иноинвестиции

Привлечение иностранных инвестиций в экономику ЮАР является главной целью специальной правительственной программы, осуществляющейся в течение ряда лет. Растет привлекательность ЮАР в качестве партнера для инвестиций. Правительство старается максимально идти навстречу иностранным партнерам по предъявляемым требованиям и инвестиционным условиям. Одной из таких мер является предоставление зарубежным инвесторам и совместным предприятиям освобождения от уплаты ряда налогов на период до 6 лет.

Крупнейшие международные инвестиционные компании выделяют Южную Африку как развивающийся рынок с наиболее благоприятными условиями для иностранных инвестиций. Международные рейтинговые агентства Standard & Poor's, Moody's и Duff & Pheeb's в последние несколько лет стабильно повышали рейтинг ЮАР.

Заинтересованность в прямых инвестициях заставляет правительство Южной Африки разрешать перспективным иностранным инвесторам создавать предприятия со 100% собственностью, обеспечивать им выход продукции своих предприятий на рынки африканских стран и стран бассейна Индийского океана, предоставлять относительно дешевую электроэнергию, открывать преференциальный доступ к природным ресурсам.

Наибольшим потенциалом обладают такие отрасли экономики ЮАР, как сельское хозяйство, химическая промышленность, производство средств коммуникаций, металлургия, автомобилестроение, легкая промышленность, морской и ж/д транспорт, туризм.

Банковская система ЮАР хорошо развита и также ориентирована на привлечение иностранных инвестиций. Успешно функционирует Государственная корпорация индустриального развития (Industrial Development Corporation), которая специализируется на финансовой помощи иностранным и местным инвесторам. Помощь также оказывают Банк развития ЮАР (The Development Bank of SA), Земельный банк (Land Bank) и многие региональные банки при правительствах провинций.

С 1994 по 2006гг. объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономику ЮАР достиг 35 млрд.долл. Объекты инвестиций касаются в основном таких областей, как энергетика, сельское хозяйство, автомобилестроение и текстильная промышленность. Главными инвесторами ЮАР являются США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Интерес к ЮАР все активнее проявляет и Китай, уже ставший одним из основных игроков на африканском континенте. К концу 2006г. в ЮАР создано 100 китайских предприятий, а объем инвестиций составил 250 млн.долл.

В I пол. 2007г. было отмечено повышенное внимание иностранных инвесторов к сделкам по слиянию и приобретению предприятий на местном рынке. Южноафриканские компании за указанный период участвовали в 132 сделках, выступая в качестве покупателей зарубежных активов так и компаниями, поглощаемыми и перекупаемыми иностранными владельцами, на общую сумму 14,8 млрд.долл. Это превышает объем аналогичных сделок, зарегистрированных в I пол. 2006г. (13,8 млрд.долл.). Объектами интересов иностранных приобретателей в тек.г. стали крупные местные компании (49 сделок на 6,3 млрд.долл.).

Из наиболее значимых приобретений следует отметить покупку американской инвестиционной компанией «Дейн Кэпитал», южноафриканской «Эдгаре Консолидейтед Сторс» (ЭДКОН) за 3,5 млрд.долл., а также предложение на 1,7 млрд.долл. французской ядерной компании «Арва», участвовавшей в строительстве в ЮАР атомной электростанции «Куберг», местному производителю урана «Урамин».

Наибольшим потенциалом обладают такие отрасли экономики ЮАР, как сельское хозяйство, химическая промышленность, производство средств коммуникаций, металлургия, автомобилестроение, легкая промышленность, морской и ж/д транспорт, туризм.

Банковская система ЮАР хорошо развита и также ориентирована на привлечение иностранных инвестиций. Успешно функционирует Государственная корпорация индустриального развития (Industrial Development Corporation), которая специализируется на финансовой помощи иностранным и местным инвесторам. Помощь также оказывают Банк развития ЮАР (The Development Bank of SA), Земельный банк (Land Bank) и многие региональные банки при правительствах провинций.

С 1994 по 2006гг. объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономику ЮАР достиг 35 млрд.долл. Объекты инвестиций касаются в основном таких областей, как энергетика, сельское хозяйство, автомобилестроение и текстильная промышленность. Главными инвесторами ЮАР являются США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Интерес к ЮАР все активнее проявляет и Китай, уже ставший одним из основных игроков на африканском континенте. К концу 2006г. в ЮАР создано 100 китайских предприятий, а объем инвестиций составил 250 млн.долл.

В I пол. 2007г. было отмечено повышенное внимание иностранных инвесторов к сделкам по слиянию и приобретению предприятий на местном рынке. Южноафриканские компании за указанный период участвовали в 132 сделках, выступая в качестве как покупателей зарубежных активов так и компаниями, поглощаемыми и перекупаемыми иностранными владельцами, на общую сумму 14,8 млрд.долл. Это превышает объем аналогичных сделок, зарегистрированных в I пол. 2006г. (13,8 млрд.долл.). Объектами интересов иностранных приобретателей в тек.г. стали крупные местные компании (49 сделок на 6,3 млрд.долл.).

Из наиболее значимых приобретений следует отметить покупку американской инвестиционной компанией «Дейн Кэпитал», южноафриканской «Эдгарс Консолидейтед Сторс» (ЭДКОН) за 3,5 млрд.долл., а также предложение на 1,7 млрд.долл. французской ядерной компании «Арева», участвовавшей в строительстве в ЮАР атомной электростанции «Куберг», местному производителю урана «Урамин».

## Инофирма

Из разнообразия организационно-правовых форм предприятий, разрешенных законодательством для учреждения в Южно-Африканской Республике (ЮАР), внимание потенциального иностранного инвестора могут привлечь: Private Company – частная компания с ограниченной ответственностью; Close Corporation – закрытая корпорация с ограниченной ответственностью; Public Company – открытая компания с ограниченной ответственностью.

Учреждение частной компании с ограниченной ответственностью

(Private Company), название которой должно оканчиваться словами Proprietary Limited или Pty Limited, не требует оплаты какого-либо уставного капитала.

Предприятие может быть создано одним физическим или юридическим лицом (резидентом или нерезидентом ЮАР). Максимальное число акционеров – 50. В частной компании разрешен выпуск

только именных акций, которые не должны передаваться третьим лицам, если нет согласия всех акционеров компании.

Частная компания вправе иметь единственного директора – резидента или нерезидента ЮАР. Информацию об акционерах и директорах компании вносят в открытый государственный реестр этой страны.

Закрытая корпорация с ограниченной ответственностью (Close Corporation) может учреждаться только физическими лицами и характеризуется так:

- для учреждения корпорации не требуется оплата какого-либо уставного капитала;
- минимальное число членов корпорации – 1, а максимальное – 10;
- название закрытой корпорации должно оканчивается словами Close Corporation, CC или ВК;
- корпорация вправе иметь одного управляющего – резидента или нерезидента ЮАР. Юридическим лицам не разрешено управлять корпорацией;
- члены корпорации не имеют права передавать свои доли третьим лицам без одобрения всех ее владельцев;
- информация о членах и управляющих закрытой корпорации не вносится в открытый государственный реестр, но обязательно фигурирует в учредительных документах корпорации.

Учреждение открытой компании (Public Company) также не требует оплаты какого-либо уставного капитала, и предприятие может быть создано как минимум семью акционерами (физическими или юридическими лицами, резидентами или нерезидентами ЮАР). Название компании должно оканчиваться на PLC.

Максимальное число акционеров – не ограничено. В открытой компании разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя. Акции могут передаваться третьим лицам.

Компания обязана иметь минимум двух директоров и секретаря -резидентов или нерезидентов Южной Африки. Информацию об акционерах и директорах компании вносят в открытый государственный реестр.

Все южно-африканские компании обязаны вести бухгалтерский учет и сдавать ежегодный отчет, прилагая информацию о действующих директорах и акционерах компании, а также об акционерах, которые владели акциями в течение любого срока в отчетном году. Предприятия обязаны поддерживать зарегистрированный офис в ЮАР, а также иметь реальный почтовый адрес и назначить местного агента для связи с государственными органами страны.

Бланки предприятий и иная деловая атрибутика должны содержать название, адрес и регистрационный номер, а корпорации, кроме того, – указывать имена своих членов.

Ежегодное общее собрание в компаниях и корпорациях должно состояться в течение 18 месяцев после регистрации. Последующие ежегодные общие собрания проводят не позднее 9 месяцев после окончания каждого последующего финансового года, но не позднее 15 месяцев от даты предыдущего годового общего собрания.

Стандартная ставка корпоративного налога на прибыль в Южной Африке -29%, однако компания или корпорация, извлекающая весь свой доход в

одном из государств, с которым ЮАР подписала соглашение об избежании двойного налогообложения, будет подпадать под одно из следующих правил:

- если ставка налога в стране, где компания или корпорация извлекает весь свой доход, больше или равна 29%, то такое предприятие не подлежит налогообложению в Южной Африке;

- если ставка налога в стране, где компания или корпорация извлекает весь свой доход, меньше или равна 29%, то такое предприятие подлежит налогообложению в Южной Африке по ставке, равной разнице между 29% и ставкой налога в стране извлечения дохода.

Если же компания или корпорация извлекает доход в государствах, с которыми у ЮАР нет соглашений об избежании двойного налогообложения, то такое предприятие может получить в ЮАР налоговый кредит в зависимости от ставки налога, действующей в стране, в которой такая компания или корпорация извлекает свой доход.

В 2004г. в законодательство Южной Африки было введено понятие международной холдинговой компании (International Holding Company), которая при выполнении ряда условий может предоставлять инвесторам значительные налоговые преимущества. Эти условия таковы:

- все акции компании принадлежат нерезидентам ЮАР;

- как минимум 90% активов компании должно быть инвестировано за пределами ЮАР в дочернее предприятие, в котором сама компания владеет не менее 50% акций;

- непрямо участие резидентов ЮАР в холдинговой компании не вправе превышать 5%.

Международная холдинговая компания освобождена в ЮАР от налогов на получаемые дивиденды.

Южно-Африканская Республика подписала соглашения (часть из них находится сейчас в стадии ратификации) об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Алжир, Беларусь, Бельгия, Болгария, Ботсвана, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Габон, Гана, Германия, Греция, Дания, Египет, Замбия, Зимбабве, Израиль, Индия, Индонезия, Иран, Испания, Италия, Канада, Катар, Кипр, Китай, Конго, Кувейт, Латвия, Лесото, Литва, Люксембург, Маврикий, Малави, Малайзия, Мальта, Марокко, Мозамбик, Намибия, Нигерия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, ОАЭ, Оман, Пакистан, Польша, Португалия, Россия, Руанда, Румыния, Саудовская Аравия, Свазиленд, Сейшельские о-ва, Сингапур, Словакия, США, Таиланд, Танзания, Тунис, Турция, Уганда, Украина, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Эстония, Эфиопия, Южная Корея, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

– Со времени ликвидации в ЮАР системы апартеида страна стала делать все большую ставку на привлечение частного капитала из-за рубежа. Подобная ориентация вполне оправдана при более или менее оптимальной структуре такого притока. Обычно аналитиков интересует соотношение между поступлением в страну долгосрочных прямых инвестиций, которые способствуют росту произ-

водства, рабочих мест и экспорта, и притоком краткосрочного капитала (так называемых горячих денег), связанным со стремлением воспользоваться благоприятной конъюнктурой, в частности (в данном случае – повышенной активностью на Йоганнесбургской фондовой бирже).

Слабым местом ЮАР является перекося этого соотношения. В отличие от конкурентов эта страна в очень большой степени зависит от портфельных инвестиций, которые могут в короткое время «уйти» с южноафриканского рынка и вызвать отток средств, начисленных в виде процентов и выплаченных в качестве дивидендов. В то же время прямые иностранные инвестиции находятся в стране длительное время и в основном не вызывают оттока иностранной валюты пока такие операции не станут прибыльными.

В 1994-2002гг. нетто-объем поступивших в ЮАР прямых иностранных инвестиций был эквивалентен в среднем 1,5% ее ВВП по сравнению с 3% у стран – конкурентов. Приток инвестиций оказывается еще меньше (0,7% ВВП) в случае исключения из анализа двух мега-сделок – вложений в ходе частичной приватизации Telkom в 1997г. и в процессе поглощения De Beers корпорацией Anglo American в 2001г.

За последние пять лет ситуация с поступлением капитала данного типа из-за рубежа значительно ухудшилась: годовой приток прямых иностранных инвестиций стал составлять в среднем лишь 1,1% ВВП, несмотря на осуществление двух весьма крупных сделок: Barclays приобрел Absa Bank, а Industrial and Commercial Bank of China – 20% участие в Standard Bank.

В области портфельных инвестиций ЮАР опережает многие страны с развивающейся рыночной экономикой. Их объем относительно ВВП у ЮАР в 2 раза выше, чем у ее конкурентов. Указанный инвестиционный приток на 70% состоял из вложений в акционерный капитал южноафриканских компаний.

В последнее время эти средства играли важную роль в финансировании дефицита платежного баланса по текущим операциям. Без такой подпитки рэнд был бы значительно слабее, а инфляция – существенно выше. В 2004-07гг. нетто-приток составил 20 млрд.долл., хотя в янв. – мае 2008г. он оказался отрицательным: был зарегистрирован нетто-отток в 700 млн.долл. Такие крупные поступления дают основание аналитикам положительно оценивать иностранные вложения в южноафриканские компании: фактически они осуществлялись не потому, что предлагались акции компаний добывающих и перерабатывающих ценное минеральное сырье, а из-за того, что финансовая система ЮАР отличается высокой эффективностью.

Спецификой рынка ЮАР является его уникальность на общеафриканском уровне вследствие масштабы операций в сфере слияний и поглощений. Повышенной активности в данной области способствовали растущий интерес к приобретению существенных частей в перспективных компаниях и быстрый подъем в азиатских странах, прежде всего в Китае и Индии.

В 2007г. стоимость сделок типа «слияния и поглощения» выросла на 81%.

Южноафриканский рынок отличается от большинства рынков стран с развивающейся рыноч-

ной экономикой значительную ролью корпоративной стратегии в принятии инвестиционных решений. Отчасти такая особенность объясняется историческими причинами. Во времена апартеида и сопутствующих ему экономических санкций южноафриканские компании не имели возможности для осуществления заграничных инвестиций, поэтому они создавали обширные и обычно «рыхлые» бизнес-империи. В последние годы предпринимались усилия по их рационализации.

Среди заграничных инвестиционных сделок, осуществленных южноафриканскими хозяйствующими субъектами, в последние годы выделялись приобретение корпорацией Anglo-American за 1 млрд. долл. «MMX Minas-Rio, а также покупка объединением Medi-Clinic за 2,5 млрд. швейцарской группы Hirslanden. К числу крупных относится также инициатива по поглощению Standard Bank нигерийского банка IBTC Chartered.

В стране, где существенная разница в уровне доходов представляет серьезную проблему, отдается предпочтение ориентации на привлечение прямых иностранных инвестиций. Однако по их притоку ЮАР пока отстает от многих стран с развивающейся рыночной экономикой.

После ликвидации системы апартеида 14 лет назад нерешенность многих внутривнутриполитических проблем остается характерной чертой ЮАР. Негативное влияние на поступление в ЮАР прямых иностранных инвестиций могут оказать также некоторые последствия реализации программы усиления роли африканцев-банту в национальной экономике (Black Economic Empowerment Program). Улучшению ситуации способствовала бы быстрая либерализация в сфере контроля за капиталом. Более стабильная национальная валюта также увеличила бы шансы ЮАР на привлечение иностранного капитала в значительном объеме. БИКИ, 4.9.2008г.

— В ЮАР опубликовали законопроект, который предусматривает налоговую амнистию для представителей малого бизнеса. О планах по ее проведению ранее сообщал министр финансов Тревор Мануэль, когда представлял проект бюджета на 2006г.

Правительство хочет провести амнистию для того, чтобы те представители малого бизнеса, которые сейчас работают в теневом секторе, не боялись, что их накажут, и могли привести в соответствие законодательству свои отношения с налоговыми органами.

По словам налоговой службы ЮАР, неофициальная информация, полученная от представителей деловых кругов, свидетельствует, что значительная часть малого бизнеса не зарегистрирована или включает в отчеты информацию только о части своих операций. По мнению налоговых органов, амнистия даст таким фирмам «возможность начать работать в рамках законодательства и при этом не бояться, что у них возникнут налоговые обязательства, т.к. в прошлом они не соблюдали отдельные нормы».

Мануэль также надеется, что благодаря амнистии в ЮАР увеличится налоговая база, и большее количество налогоплательщиков будет придерживаться установленных правил.

При условии соответствия определенным требованиям, амнистии будут подлежать физические лица, частные компании, закрытые акционерные

общества, трасты, открытые акционерные общества, акции которых не котируются на бирже, кооперативы, неплатежеспособные компании и полученный по наследству бизнес. Требуется, чтобы: физическое лицо или компания вели коммерческую деятельность; их валовой доход за 2005 налоговый год не превышал R5 млн.; если это компания (кроме открытых акционерных обществ), то все акции или паи на конец 2005г. налогового года должны принадлежать физическим лицам.

С той части прибыли 2005г., о которой налоговой службе не сообщили до 15 фев. 2006г., предполагается платить налог в 10%.

Налоговая служба и министерство финансов ЮАР будут рассматривать замечания и предложения относительно этого законопроекта до конца мая текущего года. Offshore.SU, 23.5.2006г.

— В соответствии с планами, представленными правительством Южной Африки на этой неделе, иностранные специалисты смогут оставаться в стране более долгий период времени, прежде чем их прибыль, полученная за рубежом, начнет облагаться налогами в Южной Африке.

Согласно законопроекту, представленному в понедельник, иностранные специалисты будут облагаться налогами на прибыль, полученную за рубежом, по прошествии пяти лет, а не трех.

«Этот законопроект можно считать льготой, поскольку он поможет дольше удержать в стране иностранных специалистов, не облагая их налогами, — сказала Луанна Грант, исполнительный директор Американской торгово-промышленной палаты. — Новые предложения согласуются с действиями иностранных государств, например, Канады и Австралии». Offshore.SU, 26.8.2005г.

— Удивительно, но компания Leaderguard Spot Forex, которая потеряла 95% из 59 млн. долл. 2000 южно-африканских инвесторов, просит Комиссию по финансовым услугам разрешить ей продолжить торги на оставшиеся 3,5 млн. долл. в попытке возместить потерянные деньги.

После заявления в апр. Комиссия финансовых услуг приостановила действие лицензии первой категории Leaderguard Spot Forex Limited, после чего дело компании было передано в суд.

Компания Leaderguard Spot Forex получила лицензию как компания, управляющая активами, и использовала сестринскую компанию Leaderguard Securities (Pty) в качестве помощника для разработки клиентской базы в Южной Африке, Ботсване и Свазиленде через сеть инвестиционных консультантов и брокеров.

Ассоциация инвестирования в Forex Южной Африки считает, что должно произойти чудо библейского масштаба, чтобы эта схема заработала. Суд Маврикия назначил дипломированного бухгалтера в качестве директора компании. По его словам компромиссное решение, которое подготовила южно-африканская консалтинговая компания Towergate, было подано на рассмотрение Комиссии финансовых услуг, затем его рассмотрит суд. В последствии по этому решению смогут проголосовать инвесторы. Эта схема позволит инвесторам вернуть хотя бы часть денег, но не гарантирует возмещение убытков.

Ассоциация инвестирования в Forex критикует это предложение, заявляя, что Leaderguard вряд ли удастся получить прибыль в 1570%, чтобы компенсировать убытки. Она посоветовала инвесторам

проконсультироваться с юристами. «Единственное, что мы поняли из услышанного — эти ожидания кажутся совершенно нереальными. Брокеры и инвесторы не могут рассчитывать, что предложенное решение изменит ситуацию», — сообщили члены ассоциации. Offshore.SU, 12.5.2005г.

— Налоговое управление Южной Африки опубликовало руководство по налогообложению иностранных резидентов Южной Африки с тем, чтобы прояснить налоговое положение иностранных служащих после перехода с системы налогообложения на основе дохода на налогообложение исходя из места проживания.

В соответствии с проверкой на «физическое проживание», которая используется для определения обязательств по южноафриканским налогам, те, кто проживают в стране более 549 дней за три года, будут облагаться налогами по общемировому доходу. Они также будут платить налоги в Южной Африке, если проживают в стране более 91 дня в каждый год из трех.

Кроме того, в руководстве говорится, что налог будет взиматься с дохода, полученного иностранцем в качестве директорского вознаграждения от южноафриканской компании. Все иностранцы, получающие более R60 000 (10 300 долл.) в год, должны подавать налоговую декларацию в Налоговое управление Южной Африки.

Иностранные резиденты могут получить налоговый кредит на налог, выплаченный в Южной Африке, если с родной страной налогоплательщика подписано налоговое соглашение.

Однако расходы на переезд, которые несут индивидуальные налогоплательщики, освобождаются от налогов.

Более того, иностранные служащие могут принять к вычету налоговые обязательства на пенсию, взносы в пенсионные фонды, взносы на здравоохранение, расходы на ведение судебных дел, страховые взносы, безнадежные долги, относящиеся к трудоустройству. Offshore.SU, 9.3.2005г.

## Южная Корея

### Инофирма

В законодательстве Южной Кореи предусмотрен ряд ограничений на иностранное участие в предприятиях, учреждаемых в этой стране. Банковский сектор, телевизионное и радиовещание, телекоммуникации, авиаперевозки, производство и передача электроэнергии, производство ядерного топлива, издание газет и журналов, рыбная ловля, оптовая торговля мясом, животноводство, выращивание некоторых видов зерновых культур закрыты для иностранного инвестора.

Все иностранцы, желающие стать акционерами южнокорейской компании, обязаны получить разрешение Центрального банка или иного уполномоченного коммерческого банка Кореи. Разрешение выдается только на основании рассмотрения бизнес-плана и иных документов потенциальных акционеров, которым на практике могут быть интересны такие организационно-правовые формы южнокорейских предприятий, как:

- Chusik Hoesa — открытая акционерная компания;
- Yuhan Hoesa — закрытая компания с ограниченной ответственностью.

Открытую акционерную компанию (Chusik Hoesa) могут учредить 7 физических или юридических лиц любой резидентности с минимальным уставным капиталом в размере KRW 50 000 000 (USD 1 равен 1000 южнокорейских вон).

Как минимум 25% суммы капитала должно быть оплачено на момент регистрации компании.

Максимальное число акционеров открытого предприятия не ограничено.

В компании разрешен выпуск акций как именных, так и на предъявителя. Акции можно предлагать к свободной продаже и котировать их на бирже.

Управляет компанией Совет директоров, состоящий минимум из трех человек (резидентов или нерезидентов Южной Кореи).

Закрытая компания с ограниченной ответственностью (Yuhan Hoesa) может быть учреждена одним физическим или юридическим лицом (резидентом или нерезидентом Южной Кореи) и характеризуется таким образом:

- минимальный уставный капитал — KRW 50 000 000, как минимум 25% которого, необходимо оплатить на момент регистрации компании;
- разрешен выпуск только именных акций, которые не должны предлагаться в свободной продаже или котироваться на бирже;
- управлять компанией может один директор (резидент или нерезидент Южной Кореи).

Каждая южнокорейская компания обязана иметь в стране развернутый офис.

Всем зарегистрированным здесь предприятиям надлежит ежегодно подавать в налоговые органы отчет (заверенный штатным аудитором) о своей хозяйственной деятельности, который подлежит опубликованию в открытой прессе Южной Кореи.

В Южной Корее действует несколько свободных экономических зон, к которым отнесены такие, как: Foreign Investment Zone (FIZ) — зона иностранных инвестиций; Free Trade Zones (FTZs) — зоны свободной торговли; Free Economic Zones (FEZs) — свободные экономические зоны; Jeju Investment Promotion Zone (IPZ) — зона свободных инвестиций.

Иностранцам разрешено 100%-ное владение предприятиями, зарегистрированными в свободных зонах, а инвесторам гарантирована репатриация прибыли и капитала за пределы Южной Кореи.

Все предприятия зоны иностранных инвестиций, занятые в сфере высоких технологий или в бизнесе, связанном с сервисным обслуживанием промышленных предприятий, освобождены от всех налогов на 5 лет с возможностью последующего снижения налогового бремени до 50% еще на 2г.

Предприятия зон свободной торговли, свободных экономических зон и зоны свободных инвестиций освобождены от всех налогов на 3г. с возможностью последующего снижения налогового бремени до 50% еще на 2г.

Минимально необходимые капитальные вложения иностранных инвесторов в свободных зонах составляют от USD 5 000 000 и более.

Ввиду разнообразия ставок налогов на доход и прибыль физических и юридических лиц в Южной Корее мы не приводим их подробного описания и рекомендуем всем заинтересованным в вопросах налогообложения в этой стране обращаться за дополнительной консультацией. Отметим только то,

что все предприятия (кроме тех, что зарегистрированы в свободных зонах) подлежат здесь налогообложению по ставке, равной 13% на прибыль до USD 100 000, а с прибыли от USD 100 000 и более взимается налог в сумме USD 13 000 + 25% на прибыль, превышающую USD 100 000.

Южная Корея подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австралия, Австрия, Бангладеш, Беларусь, Бельгия, Бирма, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Греция, Дания, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Испания, Италия, Иордания, Казахстан, Канада, Китай, Кувейт, Люксембург, Малайзия, Мальта, Марокко, Мексика, Монголия, Непал, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Папуа Новая Гвинея, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сингапур, Словакия, США, Таиланд, Тунис, Турция, Узбекистан, Украина, Фиджи, Филиппины, Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Южно-Африканская Республика, Япония. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

## Япония

### Инофирма

Иностранные инвестиции подпадают в Японии под контроль в соответствии с Foreign Exchange Control Law. К организационно-правовым формам предприятий, в которых иностранный инвестор может быть потенциально заинтересован, создавая свой бизнес в Японии можно отнести: *Kabushiki Kaisha* – акционерная корпорация с ограниченной ответственностью; *Yugen Kaisha* – закрытая компания с ограниченной ответственностью; филиал иностранной компании; представительство иностранной компании.

Акционерная корпорация с ограниченной ответственностью (*Kabushiki Kaisha*) создается с минимальным капиталом 10 000 000 йен (USD 1 равен 112 японским йенам). Весь капитал должен быть подписан акционерами (физическими и юридическими лицами, резидентами и нерезидентами Японии) на момент учреждения корпорации, а акционеры обязаны (среди прочих учредительных документов) представить соответствующие подтверждения банков об оплате своих акций.

Корпорация может быть как открытой с правом предлагать свои акции в открытой продаже, так и закрытой. Минимальное число акционеров – 1, максимальное – не ограничено.

Акции корпорации, если только это не ограничено уставными документами, могут предлагаться третьим лицам без получения согласия большинства акционеров.

Корпорацией управляет совет директоров, состоящий минимум из трех физических лиц, в функции которых входят также административные обязанности президента, казначея и секретаря корпорации. Один из директоров обязан быть резидентом Японии. Совет директоров избирает председателя, который имеет единоличное право представлять корпорацию перед третьими лицами. Остальные директора имеют такое же право, только если они должным образом уполномочены председателем Совета директоров. Директора несут личную ответственность за правомерное управ-

ление делами корпорации и избираются акционерами на срок не более 2 лет.

Корпорация должна избрать как минимум одного штатного аудитора, а предприятие, располагающее капиталом более 500 000 000 йен, – назначить минимум трех аудиторов (физических лиц), а также одного штатного бухгалтера – аудитора, который может быть как физическим лицом, так и профессиональной компанией.

Закрытая компания с ограниченной ответственностью (*Yugen Kaisha*) учреждается с минимальным капиталом 3 000 000 йен, который полагается полностью оплатить акционерам (минимум – 1) на момент учреждения. Максимальное число акционеров (физических и юридических лиц любой резидентное™) – 50.

Акционеры не вправе передавать свои акции третьим лицам, не получив согласия остальных участников предприятия. Хотя управлять компанией может единственный директор любой резидентное™, один из директоров обязан быть резидентом Японии.

Компания не обязана назначать штатного аудитора и бухгалтера -аудитора. Филиал иностранной компании – популярная и довольно простая в учреждении форма легального присутствия иностранной компании в Японии.

Филиал не является самостоятельным юридическим лицом в Японии, но вправе заниматься самостоятельной хозяйственной деятельностью, если он должным образом зарегистрирован в *Legal Affairs Bureau* и имеет здесь развернутый офис.

Управляющий филиалом может быть нерезидентом Японии. Представительство иностранной компании – также весьма популярная упрощенная форма присутствия иностранной компании в Японии.

Если предполагаемая деятельность представительства включает в себя наблюдение за рынком и иные вспомогательные информационные и рекламные функции, не предусматривая здесь извлечение дохода, то представительство не будет субъектом корпоративного налогообложения в Японии.

Представительству не вменено в обязанность быть как-то официально зарегистрированным в Японии (исключение составляют представительства банков, страховых компаний, фондовых и иных финансовых компаний, которым необходимо получить разрешение в *Financial Services Agency* Японии), но оно должно иметь здесь развернутый офис.

Глава представительства может быть нерезидентом Японии.

Из многоуровневой системы корпоративных налогов Японии, в самых общих чертах, можно выделить следующие, налагаемые на корпорации, компании и филиалы:

- федеральный налог на прибыль, взимаемый по ставке, равной 22-30% в зависимости от объема прибыли;
- муниципальный налог на прибыль, взимаемый по ставке, доходящей до 20,7% от суммы уплаченного федерального налога;
- налог на бизнес, взимаемый по ставке до 9,6% от налогооблагаемой прибыли (сумма этого налога может относиться на расходы и вычитаться при расчете федерального налога).

Япония подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами,

как: Австралия, Австрия, Армения, Бангладеш, Беларусь, Бельгия, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Грузия, Дания, Египет, Замбия, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Киргизия, Китай (кроме Гонконга и Макао), Корея, Люксембург, Малайзия, Мексика, Молдавия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Польша, Россия, Румыния, Сингапур, Словакия, США, Таджикистан, Таиланд, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина, Фиджи, Филиппины, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Шри-Ланка, Южно-Африканская Республика. [www.corpagent.com](http://www.corpagent.com), 15.2.2008г.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

— Нынешние масштабы ухудшения оценки конъюнктуры на крупных предприятиях и производстве — самые значительные за последние 34г., со времен нефтяного кризиса 70гг. Такой вывод содержится в опубликованном в понедельник исследовании Банка Японии, где приводится анализ краткосрочных экономических показателей предприятий.

Показатель оценки состояния предприятий (DI) упал по сравнению с предыдущим сентябрьским исследованием на 21 пункт, опустившись до уровня оценки минус 24. Подобный масштаб падения оценки состояния предприятий стал крупнейшим за последние 34г. и сравним только с самым крупным до сих пор падением экономических характеристик в авг. 1974г. (на 26 пунктов), сразу после начала нефтяного кризиса.

Полное название исследования, проводимого Банком Японии каждые три месяца, — «Обзор краткосрочных экономических показателей предприятий». Предметом исследования становятся 10 тысяч предприятий и компаний Японии. Нынешнее падение уровня экономических показателей японских предприятий связано с углублением мирового финансового кризиса, из-за которого резко снизилось производство товаров японскими предприятиями, во многом ориентированными на экспорт японских товаров в страны Америки, Европы и Азии.

Столь резкое снижение оценочных показателей экономики страны вызывает опасения у экспертов в дальнейшем охлаждении конъюнктуры и углублении рецессии. РИА «Новости», 15.12.2008г.

— Японские НИИ прогнозируют спад текущей прибыли основных предприятий в этом году более, чем на 25% по сравнению с пред.г., сообщила телекомпания NHK. НИИ общих проблем финансовой компании Дайва (Daiwa Securities Co. Ltd.), проанализировав показатели 300 компаний, представленных на бирже, пришел к заключению, что в этом году их прибыль снизится на 29% по сравнению с пред.г. Это снижение будет больше, чем предполагали прогнозы три месяца назад, на 21,7 пунктов.

НИИ финансов и экономики при финансовой компании Номура (Nomura Securities Co. Ltd.), изучив данные 348 представленных на бирже компаний, дал прогноз снижения прибыли в этом году на 25,4% по сравнению с пред.г. Эти показатели на 19,4 пункта хуже, чем прогнозировалось три месяца назад.

Институт Номура провел также анализ компаний, показавших наибольший спад прибыли. В ав-

топромышленности снижение прибыли составило 58,9%, в области электроники и электробытовой техники — 47,9%, в химической промышленности — 30%, в строительстве и приборостроении — по 17,6%.

«Снижение потребления в мире из-за мирового финансового кризиса и высокий курс йены заставляют опасаться дальнейшего значительного снижения показателей предприятий», — считают аналитики. РИА «Новости», 10.12.2008г.

— Мировой финансовый кризис переместил японские города в число четырех из пяти самых дорогих мест для проживания иностранцев. Колебания валютных курсов подтвердили статус Японии как одной из самых дорогих для проживания иностранцев стран в мире, тогда как Лондон резко упал на 72 место. Самым же дорогим для проживания иностранцев городом в мире стала Луанда в Анголе. Этот неожиданный финал объясняется редкостью иностранных товаров и, следовательно, высокой стоимостью жизни.

В исследовании, проведенном ECA International, консультирующей компании по вопросам международных командировок, сравнивались расходы по 125 потребительским товарам и услугам, обычно приобретаемым экспатриантами — начиная от продуктов и электротехники до одежды и расходов на транспорт — в 370 местах по всему миру.

Мировой финансовый кризис низвел Лондон, ранее считавшийся мировым сообществом одним из самых дорогих для проживания городов в мире, на неприятное 72 место, что означает, что на данный момент проживание в нем куда дешевле, чем в десятках городов мира, в число которых вошли Париж, Мюнхен, Амстердам и Брюссель. В пред.г. Лондон занимал в этом рейтинге 10 строчку.

В Европе самым дорогим для проживания иностранцев оказалась Москва. Манхэттен, занимавший в пред.г. 54 место, в этом году взлетел на 21-е. Однако, одни из первых позиций прочно удерживает Япония: вторым самым дорогим для проживания иностранцев городом в мире был признан Токио, за ним идут Иокогама, Нагоя и Кобэ. В пред.г. в первой десятке не было ни единого японского города, а их появление там теперь отражает укрепление йены, что привело к резкому увеличению расходов на проживание.

В противоположном углу «ринга» находится Исламабад (столица Пакистана), который стал самым дешевым местом для проживания иностранцев в Азии. Стоимость товаров и услуг здесь на 70% ниже, чем в Японии.

«Глобальные экономические события означают, что во всем мире сейчас курсы валют подвержены колебаниям, во многих случаях — значительным», — заявил Ли Цюань, генеральный менеджер ECA International по Азии. — «В зависимости их методологии вычисления зарплаты, множество компаний обратят особо пристальное внимание на эти колебания, чтобы применить соответствующие индексы прожиточного минимума для пакетов вознаграждения своих международных представителей». [www.news.leit.ru](http://www.news.leit.ru), 5.12.2008г.

— Проблемы с получением заемных средств в условиях финансового кризиса в мире привели к ослаблению активности хозяйствующих субъектов в сфере слияний и поглощений (СиП). Банки ужесточили условия выдачи кредитов, а дешевые заем-

ные средства, которые шли на осуществление инвестиционных сделок в период бума по приобретению существенного участия в компаниях, стали менее доступными. В тек.г. масштабы СиП в США сократились на 15%, а в Европе – на 30%. При общей достаточно неблагоприятной конъюнктуре обращает на себя внимание деятельность японских компаний по приобретению иностранных активов. Число трансграничных сделок с их участием выросло по сравнению с пред.г. незначительно, однако их общая стоимость увеличилась более чем в 2 раза, достигнув 6 трлн. иен (или 57 млрд.долл.), и, скорее всего, за весь 2008г. превысит рекорд, установленный в 2006г.

Эта волна повышенной предпринимательской активности последовала после предыдущих двух. В конце 80гг. японские фирмы стремились к приобретению иностранной недвижимости, а в конце 90гг. они сосредоточивали внимание преимущественно на других объектах, в основном на высокотехнологичных компаниях. В обоих случаях за ажиотажем последовал глубокий спад: компании продали свои доли в заграничном бизнесе, нередко с убытком для себя, и занялись предпринимательством главным образом на внутреннем рынке. Как отмечает Economist, на этот раз ситуация может оказаться совершенно иной. Вместо таких престижных приобретений, как Рокфеллер-центр или элитный гольф-клуб в Пebbл-Бич, японский капитал в данном случае концентрирует внимание на стратегически важных для бизнеса объектах, обеспечивающих доступ к новейшим технологиям или к перспективным рынкам. Японские компании могут позволить себе такие приобретения, т.к., в отличие от многих своих иностранных конкурентов, имеют избыток финансовых средств благодаря «прижимистым» менеджерам и сведению балансов на протяжении длительного времени с прибылью. Компании, акции которых свободно обращаются на японском фондовом рынке, аккумулировали, по данным местной компании Nikkei (специализируется на сборе и распространении финансовой информации), резервы наличных средств на 60 трлн. иен. У себя на родине эти бизнес-структуры сталкиваются с замедлением роста национальной экономики, старением и сокращением населения, традиционным негативным отношением японцев к поглощениям компаниями других предприятий. Местные хозяйствующие субъекты обладают крупными ликвидными средствами, однако возможности для инвестирования в японскую экономику ограничены или недостаточно привлекательны, поэтому капитал вкладывается в приобретение иностранных активов.

Число потенциальных покупателей-конкурентов относительно невелико в связи с обострением проблемы мобилизации необходимого капитала. Как отмечает глава отдела по СиП европейского отделения банка Nomura Р. Дэвис, если в прошлом японские компании нередко проигрывали в ходе торгов по продаже активов, то им все чаще удается становиться их владельцами. Стоимость акций многих компаний в условиях финансового кризиса упала, что упростило их приобретение. Иена укрепилась относительно долл. и евро, что также способствовало покупке иностранных активов. Однако самым важным фактором является то обстоятельство, что после многолетних разговоров о целесообразности расширения заграничного бизнеса

(для укрепления позиций в конкурентной борьбе с компаниями из США, ЕС и новыми крупными игроками из стран с развивающейся рыночной экономикой) японские предприниматели поняли, что современные проблемы с изысканием свободных средств создают благоприятные возможности для активизации их трансграничных операций.

Большая часть таких сделок имеет стратегический характер. Takeda Pharmaceutical уплатила 8,8 млрд.долл. за американскую Millennium Pharmaceuticals, добившись в итоге прав на выпуск новейших средств лечения онкологических заболеваний. Daiichi Sankyo израсходовала 4 млрд.долл. на приобретение индийской компании Ranbaxy, занимающейся производством лекарств общего назначения и завоевавшей прочные позиции на рынках стран с развивающейся рыночной экономикой. TDK, специализирующаяся на выпуске электронной и электротехнической продукции, готова направить 200 млрд. иен на покупку немецкой фирмы Epcos, что позволит расширить ассортимент выпускаемых изделий. Страховая компания Tokio Marine (транскрипция первого слова в названии приводится в варианте источника, т.е. журнала Economist) намерена уплатить 500 млрд. иен за Philadelphia Consolidated и в результате получить выход на американский рынок. В ряде случаев решения о таких сделках являются ситуационно-обусловленными. В сент. тек.г. японский банк Mitsubishi UFJ Financial Group направил 9 млрд.долл. на приобретение 21%-ного участия в переживающем нелегкие времена американском банке Morgan Stanley. Банк Nomura, уплатив явно заниженную сумму, сумел «прибрать» к рукам европейский, азиатский и ближневосточный бизнес обанкротившегося банка Lehman Brothers.

Д. Марра из Boston Consulting Group (Токио) отмечает, японцы в качестве владельцев заграничной собственности достаточно высоко оцениваются иностранными компаниями, чего не отмечалось в прошлом в периоды резкой активизации трансграничных приобретений японскими предпринимателями. Такая оценка учитывает их готовность оставаться долговременными инвесторами, что отличает их от компаний, контролирующих фонды прямых инвестиций (private equity companies), которые покупают предприятия, добиваются повышения их активности и затем продают с прибылью для себя. Японские инвесторы имеют весьма высокую репутацию за рубежом в отличие от китайских или ближневосточных, которые, как пишет Economist, остаются единственными альтернативными потенциальными вкладчиками капитала, обладающими свободными средствами. По свидетельству С. Томаса из UBS (Токио), японские инвесторы, стремятся сохранить квалифицированные управленческие кадры.

Трансграничные СиП с участием японских хозяйствующих субъектов, по всей видимости, продолжатся несмотря на то, что проблемы с кредитованием в обозримой перспективе сохранятся. Благоприятные возможности не являются следствием каких-то особых подходов местных предпринимателей. Избыточный и неиспользуемый капитал у японских компаний образовался из-за недостаточно эффективного управления корпорациями и финансовыми средствами. Частично в связи со стечением обстоятельств шансы японского бизнеса на расширение своего трансграничного бизнеса вы-

росли. Будут ли они использованы, зависит от эффективного управления приобретенными иностранными активами. БИКИ, 25.10.2008г.

— Financial Times в своем недавнем обзоре, посвященном положению в финансах и инвестиционном бизнесе в Японии, обращает внимание на ее отставание от других государств, играющих значительную роль в мировой экономике, по привлечению в страну прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Так, согласно данным за 2006г., их поступление в японскую экономику оказалось ниже, чем отток капиталовложений данного типа из страны. Сравнение с другими государствами свидетельствует о создании ими гораздо более привлекательного инвестиционного климата. Китай обеспечивает приток иностранного капитала на уровне 70-80 млрд.долл. в год. в 2006г. получили ПИИ в объеме 175 млрд.долл. Даже Индия, в которой существенным препятствием на пути поступления капитала данного типа является бюрократизированность административного аппарата, сумела добиться повышенного интереса со стороны иностранных инвесторов. В янв.-мае 2008г. приток ПИИ в ее экономику составил 19 млрд.долл.

Проблема отставания Японии в данной области не остается без внимания высших должностных лиц этой страны. Бывший премьер-министр Дз. Коидзуми сумел добиться удвоения кумулятивных (или накопленных) ПИИ за 5 лет с 1,2% ВВП до 2,4% в 2006г. Недавно ушедший с поста премьер-министра Я. Фукуда подтвердил в тек.г. решимость правительства добиваться поставленной цели — довести указанный показатель к концу 2010г. до 5% ВВП. Однако даже в случае достижения этого рубежа Япония будет отставать от Индии и Республики Корея (с учетом их соответствующего уровня в наст.вр.). У Великобритании и Франции эти показатели значительно выше — 48 и 35%.

Замдиректора Invest Japan (является подразделением Японской организации содействия развитию внешней торговли Jetro) С. Акияма объясняет отставание историческими причинами. В интервью Financial Times он отметил, что в послевоенный период развития ставки на привлечение иностранного капитала не делалось, а в Восточной Азии фактически не было государств с развитыми финансовыми рынками, которые могли бы стать источником трансграничного капитала. В этой связи обращает на себя внимание тот факт, что половина прямых иностранных инвестиций в экономику Великобритании имеет западноевропейское происхождение.

Р. Фельдман, возглавляющий подразделение экономических исследований в Morgan Stanley (Япония), в качестве современных факторов, мешающих притоку в страну иностранного капитала, называет специфику налогового законодательства, систему регулирования и языковые трудности. Из-за действующих правил и норм непосредственное приобретение интересующих инвесторов предприятий затруднено.

В предг. начали действовать новые законы, дающие возможность осуществлять так называемые тройственные слияния, в соответствии с которыми иностранные компании могут приобретать японские фирмы через дочерние предприятия, зарегистрированные в качестве корпораций. Однако такой канал пока используется относительно слабо. Одним из немногих примеров является приобрете-

ние Citigroup фирмы по торговле ценными бумагами Nikko Cordial.

Хотя правительственные чиновники обещают гибкую систему отсрочки налоговых платежей, решение о ее предоставлении принимается в каждом отдельном случае, что вносит элемент непредсказуемости для покупателей.

Как отмечается в докладе Американской торговой палаты в Японии, сохранение таких стимулирующих факторов заставляет иностранных инвесторов сомневаться в стремлении японского правительства добиться реализации поставленной цели — увеличить поступление в страну иностранного капитала. Представители Jetro не согласны с такими предположениями. Эксперты этой влиятельной организации отмечают, что, хотя налог на прибыль корпораций (40%) выглядит достаточно высоким, следует учитывать реальные факты, и прежде всего прибыльность бизнеса иностранных компаний, работающих в Японии.

Последний аналитический обзор, подготовленный иностранными торговыми палатами в марте тек.г., показал, что половина респондентов сообщили о росте прибылей в предыдущие 6 месяцев. 50% ожидают их увеличения в ближайший период аналогичной продолжительности.

Директор, курирующий инвестиционную проблематику в Jetro, К. Накамура в ответ на утверждения о жесткости японского законодательства, регулирующего деятельность иностранного капитала в Японии, заявил, что все страны стремятся добиться сбалансированности между активным привлечением иностранных инвесторов и соблюдением интересов национальной безопасности. Япония принимает меры по либерализации системы регулирования и обеспечению благоприятного климата для предпринимательской деятельности как отечественных, так и иностранных игроков. По мнению К. Накамуры, для последних выход на японский рынок вряд ли представит большую проблему. В то же время гораздо более существенным фактором, который действительно может создать реальную угрозу для компаний из других стран, является высокая конкуренция со стороны японских хозяйствующих субъектов в целом ряде отраслей. В обрабатывающей промышленности иностранные фирмы, уделяющие повышенное внимание уровню производственных и других издержек, предпочитают Японии, скорее всего, Китай, Вьетнам или какое-нибудь иное развивающееся государство с благоприятными условиями для ведения бизнеса. В то же время Японию, конечно же, не следует рассматривать как совершенно непривлекательную для инвесторов страну. Она может представить несомненный интерес для предпринимателей, вкладывающих капитал в сферу НИОКР.

В банковских кругах причину ограниченного притока иностранных инвестиций в эту страну видят в недостаточном интересе к вложениям в ее экономику со стороны иностранных покупателей. Не случайно японские организации в США и Европе, занимающиеся привлечением и консультированием потенциальных инвесторов в национальную экономику, в основном были закрыты или влились в аналогичные более широкие структуры, в частности представляющие интересы сразу нескольких азиатских стран.

Дз. Сегучи из Merrill Lynch видит причину отставания его страны в растущем пессимизме инве-

стором относительно перспективности вложений в Японии. По его мнению, снижение интереса к ней отчасти связано с сокращением численности населения этого государства. Вкладчики капитала обычно имеют возможность выбора между несколькими странами, причем Япония часто оказывается обойденной их вниманием. На современном этапе она нередко уступает альтернативным страновым вариантам, в частности Китаю или Индии.

Глава подразделения JP Morgan, занимающегося инвестиционными банковскими операциями, Ю. Дзим-бо ссылается на невысокий интерес к приобретению японских предприятий со стороны стратегических покупателей в связи с медленным ростом ВВП Японии и более низким уровнем соотношения между чистой прибылью и объемом продаж, чем у глобальных игроков аналогичного профиля. Даже если иностранцам удастся приобрести в Японии предприятие, большие сложности для них создает реализация последующих планов по рационализации производства с целью увеличения прибыли относительно объема продаж.

Р. Фельдман полагает, что в создавшейся ситуации проигравшей стороной оказываются японцы, в частности японские инвесторы. Не давая возможности иностранцам расшевелить «японское болото» и привнести новые идеи, руководство страны вынуждено мириться с удручающим итогом. Средняя производительность труда в Японии оказывается ниже, чем могла бы быть в случае большей открытости национальной экономики. БИКИ, 18.10.2008г.

— Япония должна «омолодить» свою экономику, открыв доступ иностранным инвесторам и увеличив число новых предприятий, чтобы сохранить за собой роль мирового лидера по многим важнейшим направлениям, говорится в докладе правительственной комиссии.

Премьер-министр Японии Ясуо Фукуда должен выступить на саммите «Большой восьмерки» 7-9 июля. Он прокомментирует доклад комиссии и постарается уверить иностранных инвесторов в своем твердом намерении провести реформы.

Некоторые эксперты отметили, что на этот раз комиссия, призванная проанализировать структурные изменения в экономике страны и предложить меры, необходимые для ее процветания в ближайшее десятилетие, ограничилась общими соображениями и не выдвинула амбициозных реформистских целей.

«Рекомендации в докладе не прозвучали достаточно смело, чтобы убедить нас в том, что Япония способна справиться с изменениями парадигмы развития мировой экономики», — сказал Хисаси Ямада, ведущий специалист по экономике в Японском исследовательском институте.

Однако председатель комиссии Казуо Уено, профессор экономики в Токийском университете, считает, что доклад продемонстрировал волю Японии к обновлению. «Мы намерены обозначить направление дискуссий по реформам на ближайшее десятилетие, независимо от того, кто будет стоять у власти», — сказал Уено на пресс-конференции в среду.

Член комиссии Кацухико Тояма отметил, что одной из главных тем доклада является необходимость открыть двери для иностранных инвесторов. Тояма раньше работал в государственном учрежде-

нии, помогавшем корпорациям провести реструктуризацию после резкого спада в экономике в начале 1990гг. «Сейчас мы переживаем нечто вроде смены игры в мяч, типа перехода от бейсбола к футболу», — сказал он.

Согласно докладу, Японии предстоит стать «платформой» для инноваций и развития бизнеса, способной привлечь первоклассных специалистов со всего мира.

Тема открытой экономики звучит не впервые. В 1980гг. растущий профицит текущего счета Японии вызывал нарекания ее торговых партнеров.

Министр экономики Японии Хироко Ота, по чьей инициативе была созвана комиссия, ранее говорило о том, что доклад должен стать аналогом знаменитого «Доклада Маекавы» 1986г., названного по имени бывшего управляющего Банка Японии Харуо Маекавы. Под его руководством группа экспертов посоветовала правительству отказаться от экспортной доминанты и ориентироваться на внутренний спрос с целью сократить профицит текущего счета.

В том же 1986г. премьер-министр Японии Ясухиро Накасоне представил «Доклад Маекавы» на международном саммите в Токио. Несколько годами позже Токио и Вашингтон приступили к двусторонним переговорам по проблеме разбалансированного текущего счета.

Хотя некоторые эксперты критикуют «Доклад Маекавы» за то, что он мог сыграть свою роль в образовании «пузыря» в японской экономике в конце 1980гг., он обозначил новый этап в развитии Страны восходящего солнца, которая в результате вырвалась в число мировых лидеров.

Ота заявила, что Япония все так же нуждается в структурных реформах, будучи вынуждена бороться с сокращением численности населения и недостатком природных ресурсов.

Согласно последнему докладу, количество трудоспособных граждан в Японии в течение ближайших десяти лет будет ежегодно сокращаться на 0,6-0,7%, рост ВВП может замедлиться до 1% в год против предсказанного недавно 1,5%.

Докладчики считают, что правительство должно помочь женщинам и пожилым людям получить работу. Кроме того, доля новых предприятий должна увеличиться до 10% с нынешних пяти, как это принято в других индустриально развитых странах. «Необходимо «омолодить» нашу экономическую систему», — говорится в докладе.

Многие аналитики считают, что виной растущей разницы в доходах среди групп населения и увеличения разрыва между городом и деревней стали реформы, начатые в 1980гг. Reuters, 3.7.2008г.

— Выступая в апр. текущего года в Центре промышленного сотрудничества между Евросоюзом и Японией, комиссар ЕС по торговле П. Мандельсон охарактеризовал японский инвестиционный рынок как самый закрытый по сравнению с такими же рынками других развитых государств. Упомянув обязательство Японии добиться значительного увеличения притока в страну прямых иностранных инвестиций, П. Мандельсон заявил, что пока такие намерения не стали реальностью. На долю Японии приходится лишь 3% из 3 трлн. долл., вложенных инвесторами из ЕС в экономику других стран (в кумулятивном исчислении). Накопленные прямые инвестиции из-за рубежа составляют в

Японии по отношению к ее ВВП лишь 3%, тогда как в других развитых странах аналогичный показатель достигает в среднем 20%.

Жесткая критика в адрес Японии прозвучала после отказа этой страны (как утверждается, по соображениям национальной безопасности) принять предложение британского фонда The Children's Investment Fund (TCI) об увеличении вдвое — до 20% — его участия в японской компании J-Power, занимающейся оптовыми продажами электроэнергии. Такой негативный подход был воспринят партнерами Японии как еще одно свидетельство нежелания этой страны расширять на своей территории присутствие иностранного капитала.

П. Мандельсон подчеркнул, что трансграничные инвестиции ведут к росту торговли, передаче современных технологий и управленческих навыков. При этом речь не идет о предпринимателях, намеревающихся в сжатые сроки получить прибыль на вложенный капитал за счет страны-реципиента и быстро уйти с этого рынка. Однако японская сторона часто воспринимает иностранных инвесторов именно в таком ключе.

Рост экономики этой страны фактически базировался на принципе «открытость иностранных рынков, закрытость национального рынка». Японские предприниматели активно строили свои предприятия по всему миру и оставались в несомненном выигрыше от проинвестиционной политики принимающих стран.

П. Мандельсон отметил, что достаточно сложно идентифицировать барьеры, создаваемые японской стороной на пути иностранных инвесторов, добивающихся возможности действовать на местном рынке. Реализация инвестиционных проектов часто мешает отсутствие прозрачности при совершении соответствующих сделок. По его мнению, в Японии ощущается вмешательство правительственных структур, влияние весьма специфической культуры, традиций и привычек.

Европейцы, по утверждению комиссара ЕС по торговле, испытали большие трудности и со сбытом своих товаров на Японских островах. Развитию торговли мешали различия в стандартах, требованиях к контролю надежности и качества, технических нормативах, санитарных нормах и т. п. Существовало множество способов помешать сбыту на японском рынке иностранной продукции.

Значительные барьеры в торговле сохраняются, П. Мандельсон высказал недовольство по поводу низкой доли фирмы Airbus на японском рынке (5%), доминирующие позиции на котором занимает американская авиастроительная корпорация Boeing. В то же время на мировом рынке Airbus сумела добиться весьма значительного участия — 50% суммарного объема продаж. Комиссар ЕС не может объяснить причину несоответствия двух показателей — 5 и 50%, подозревая, что речь может идти о манипулировании рынком. Складывается мнение, что влиятельные структуры целенаправленно мешают японским перевозчикам приобретать авиатехнику, производимую в Западной Европе.

Определенные проблемы возникают и на рынке услуг. По мнению П. Мандельсона, западноевропейские страховые компании могут упустить свой шанс закрепиться в Японии, если не будет проведено реформирование Japan Post и в результате не появится возможность продавать по этому каналу

страховые полисы ряда конкурирующих провайдеров.

Западноевропейские представители с интересом восприняли заявление М. Тойода, замминистра экономики, торговли и промышленности Японии, занимающегося международными вопросами, о целесообразности проведения переговоров с ЕС о заключении продвинутого соглашения об экономической интеграции, которое может стать образцом для других стран. Однако П. Мандельсон полагает, что на нынешнем этапе приоритетным направлением должно быть конструктивное участие в многосторонних торговых переговорах в рамках Доха-раунда. Уже сложившаяся система взаимодействия между двумя сторонами позволяет обсуждать возможность ликвидации нетарифных барьеров в торговле между ЕС и Японией. БИКИ, 31.5.2008г.

— Япония — крупнейшая в мире страна-кредитор, а положительный баланс между ее сделанными за границей и полученными из-за рубежа инвестициями во всех формах превысил на конец 2007г. 250,2 трлн. иен (более 2,4 трлн. долл.). За год этот баланс возрос на 16,3%, говорится в распространенном в Токио докладе министерства финансов.

Япония занимает первое место в мире по этому показателю уже 17 год подряд. Эта статистика учитывает все виды займов и капиталовложений страны как на государственном, так и на частном уровне.

На втором месте в мире по положительному балансу сделанных и полученных инвестиций находится Германия (свыше 1 трлн. долл.). За ней следуют КНР, Гонконг и Швейцария. США, по статистике, выступают как самый крупный в мире должник: сделанные на их территории иностранные инвестиции превышают американские капиталовложения за рубежом на почти на 3 трлн. долл. Прайм-ТАСС, 23.5.2008г.

— Главная японская комиссия экономической политики убедила правительство Японии сократить налоговую ставку с доходов корпораций и ослабить ограничения иностранных инвестиций, чтобы предотвратить падение национальной деловой конкурентоспособности.

Комиссия недавно подготовила доклад об инвестиционной обстановке в Японии. Группа экспертов, анализирующая доклад, отметила, что налог с доходов корпораций Японии, который составляет почти 40%, остается самым высоким в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР состоит из 30 членов) и является главным препятствием для инвестиций.

В докладе, который должен был быть представлен правительству во вторник, были обращения к правительству с просьбой удалить юридические и налоговые барьеры, которые препятствуют более высоким уровням иностранных инвестиций в Японию, например, разясняя и упрощая правила слияния и поглощения.

Действующий закон позволяет местным фирмам применять защитные меры с помощью так называемой «ядовитой пилули», чтобы предотвратить иностранные поглощения. Такая тактика была недавно поддержана японским Верховным судом в случае с производителем соуса Bull-Dog, которому предложили купить контрольный пакет акций сталелитейных компаний — партнеров хеджевого фонда. Offshore.SU, 22.5.2008г.

— По последним сообщениям на веб-сайте «Ниппон кэйдзай симбун», в этом году замедление экономического роста США, ревальвация японской иены и высокие цены на нефть привели к быстрому ухудшению условий для получения прибыли компаниями Японии, чьи акции котируются на фондовых биржах. Согласно обнародованным финансовым отчетам, чистая прибыль данных компаний в I кв. этого года снизилась на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Согласно результатам первого анализа, проведенного «Ниппон кэйдзай симбун» в отношении финансовых отчетов, обнародованных компаниями на 2 мая, несмотря на повышение текущей прибыли японских публичных акционерных компаний (кроме финансовых) на 2,1% в 2007 фин. г. (с апр. 2007г. по март 2008г.), в последнем квартале (с янв. по март этого года) подобный показатель снизился на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и падение чистой прибыли достигло 28%

Особенно нужно отметить, что прибыльность представительных экспортных индустрий Японии — автопромышленности, электромашиностроения и электронной промышленности — в I кв. сего года заметно снизилась. Синьхуа, 4.5.2008г.

— Банк Японии ежеквартально публикует отчет Tankan Survey, базирующийся на данных опроса 9 тыс. предприятий, разделенных на четыре основные группы — крупные, средние, мелкие и ведущие предприятия отрасли. На основе количественных показателей рассчитываются диффузные индексы (они отражают благоприятные или неблагоприятные условия для ведения бизнеса: 1) достаточные или недостаточные спрос, уровень запасов, производственные мощности, 2) смягчение или ужесточение финансовых условий для компаний, 3) благоприятные или неблагоприятные условия кредитования). Индексы рассчитываются путем вычитания количества опрошенных с отрицательным мнением из количества положительно ответивших.

Недавно появился очередной отчет Tankan, который свидетельствует о том, что степень уверенности японских предпринимателей относительно ближайших перспектив своего бизнеса достигла самого низкого уровня за последние 4г. Как отмечает International Herald Tribune, в таких условиях Банк Японии может понизить базовую процентную ставку.

Деловые люди в этой стране обеспокоены проблемами в сфере кредитования, ростом цен на сырье и материалы, неустойчивостью котировок корпоративных ценных бумаг, высоким курсом иены. Настроения бизнес-сообщества во II кв. тек.г. могут достигнуть еще более низкого уровня.

Усиление пессимизма отражается в планах капиталовложений, при составлении которых очевиден крайне осторожный подход, связанный, в частности, с негативным влиянием повышения курса иены на уровень прибылей многих японских компаний. Такие валютно-курсовые тенденции наносят удар по интересам крупных экспортеров, например Toyota Motor и Canon. Ведущие компании планируют в 2008/09 фин.г. (начался 1 апр.) сократить капиталовложения, которые являются одним из основных факторов роста японской экономики, на 1,6%. Прогнозы в сфере капиталовложений оказались самыми пессимистичными с

2002г. Однако, как правило, в начале финансового года компании проявляют большую осторожность, а в дальнейшем, ближе к его концу, постепенно увеличивают планы расходования средств.

Сохранение значительной зависимости японской экономики от экспорта и ослабление долл. на фоне укрепления иены усиливают опасения относительно ближайших макроэкономических перспектив. В марте тек.г. за 1 долл. впервые за более чем 12-летний период давали менее 96 иен, причем в наступившем финансовом году ожидается еще большее ослабление американской валюты. Курс иены на 2008/09 фин.г. прогнозируется на среднем уровне 109,21 ед. за 1 долл. по сравнению со 115,17 ед. в 2007/08 фин.г. Неблагоприятные тенденции отражаются в снижении котировок акций многих компаний. Сводный индекс на Токийской бирже (является крупнейшим фондовым рынком в Азии) упал в истекшем финансовом году более чем на 1/3.

В то же время, по мнению главного экономиста лондонского подразделения Capital Economics Дж. Джессопа, «несмотря на все плохие новости для японской экономики, местные корпорации входят в период спада мировой экономики в очень хорошей форме».

В других азиатских странах настроения большинства предпринимателей заметно разнятся. В Индии в марте текущего года степень активности в промышленности оказалась самой низкой за 8 месяцев. Местное бизнес-сообщество обеспокоено снижением потребительского спроса под влиянием роста банковских процентных ставок.

Достаточно оптимистично настроены предприниматели в Китае, являющемся крупным торговым партнером Японии и превращающемся в ее все более сильного конкурента. Промышленное производство в КНР продолжало расти высокими темпами благодаря росту заказов в национальной экономике. Наиболее острой экономической проблемой в КНР на современном этапе, по словам председателя Госсовета Вэнь Цзябао, является инфляция.

Рост цен начинает беспокоить и некоторых японских экономистов, хотя годовой уровень инфляции в Японии невелик — по данным за фев. 2008г., 1%. Банк Японии оказался в достаточно сложной ситуации, когда замедление экономического роста происходит в обстановке повышения потребительских цен. Такая инициатива ЦБ, как вышеупомянутое снижение базовой процентной ставки, может негативно сказаться на ценовой динамике. БИКИ, 29.4.2008г.

— Как сообщает лондонский еженедельник Economist, большой общественный резонанс в Японии в дек. 2007г. вызвал случай практически первого удачного «враждебного поглощения» (hostile take-over) компании, зарегистрированной на Токийской фондовой бирже. В других развитых странах подобное событие вряд ли могло бы стать новостью, широко освещаемой СМИ, однако в Японии реализация такой сделки превратилась в сенсацию.

Объектом поглощения стала Solid Group, представляющая собой сеть, созданную продавцами подержанных автомобилей, и зарегистрированная во втором эшелоне (т.е. менее престижном) вышеуказанной биржи. Инвестиционная фирма Ken Enterprise приобрела 114,4 млн. акций (или 48,48%)

Solid Group у инвестиционного банка Lehman Brothers за 27 млн.долл. Для данного банка эти ценные бумаги являлись обеспечением при предоставлении в 2007г. кредита Solid Acoustics (является материнской компанией Solid Group), которая в июле прошлого года объявила о невозможности выполнять свои обязательства по кредитной задолженности.

Не все наблюдатели считают сделку, осуществленную Ken Enterprise, «враждебной». Solid Group попыталась воспрепятствовать продаже, но право собственности уже перешло к Lehman Brothers, внешнему акционеру (т.е. связанному с компанией только фактом владения акциями). Участие в сделке принял лишь один продавец. Соперничества между покупателем и руководством фирмы с целью склонить акционеров на свою сторону (которое обычно предшествует «враждебному поглощению») отмечено не было. В то же время Solid Group намерена предъявить иск Lehman на 27 млн.долл. за предоставление займа ее материнской компании, т.к. Lehman, как утверждает истец, заранее знала, что заемщик не сможет погасить кредитную задолженность.

Даже если данное поглощение технически можно было бы отнести к категории «враждебных», оно вряд ли является первым. В 2004г. группа инвесторов в Miyairi Valve Manufacturing, также зарегистрированная во втором эшелоне Токийской фондовой биржи, получила контрольный пакет акций и добилась увольнения президента фирмы и двух директоров. Однако, по мнению М. Гольштейна из консультационной фирмы Institutional Shareholder Services, данная компания была небольшой, а ситуация столь неординарна, что говорить о создании юридического прецедента не следует.

Декабрьская сделка вызвала определенное беспокойство, т.к. в ней фигурировало название компании, напоминавшее о предыдущей попытке поглощения. Solid Group ранее входила в Livedoor, конгломерат по предоставлению интернет-услуг, проявлявший повышенную агрессивность в достижении своих целей. В 2005г. он добивался тщательно подготовленного «враждебного поглощения» Fuji Television, что вызвало решительный протест в деловых и политических кругах Японии. Средства для инициативы Livedoor готов был предоставить банк Lehman Brothers.

Для многих иностранных наблюдателей ситуация, складывающаяся в Японии в сфере поглощений, достаточно необычна. Как отмечает Economist, в этой стране компании часто рассматриваются не как структуры, добывающиеся любой ценой прибыли, а как самосохраняющиеся институты, которые на первое место ставят «служение обществу» и только на второе — получение прибыли. Многие японские фирмы существуют веками, и смена владельца происходит относительно редко. Президент Токийской фондовой биржи А. Саито считает, что японцам крайне сложно согласиться с отношением к компании как к товару, который можно купить или продать. Приоритетными являются интересы персонала, поставщиков, покупателей и общины. Японцам нередко трудно согласиться с тем фактом, что владельцами компании являются акционеры.

Тем не менее, по мере того, как японские компании перенимают американский опыт предпри-

нимательства и все активнее включаются в международную конкуренцию, прежние отношения претерпевают кардинальные изменения. Многие фирмы все чаще рассматривают персонал как временную рабочую силу, а не как полноценных членов «корпоративной семьи». Японские инвесторы, принимая во внимание зарубежные модели, начинают все активнее добиваться повышения доходов для акционеров. За последнее десятилетие объем слияний и поглощений в Японии вырос в 4 раза. Тем не менее он остается на уровне лишь 3% ВВП по сравнению с 10% в США и Западной Европе. По мнению многих финансистов, Япония отстает от Соединенных Штатов и ЕС по интенсивности слияний и поглощений примерно на 20 лет. Как считает один из руководителей Livedoor, тот факт, что вышеупомянутая дек.ская сделка рассматривается лишь как первое «враждебное поглощение» в Японии, косвенно свидетельствует о ее значительном отставании в данной области от других развитых стран. БИКИ, 22.1.2008г.

— Как сообщает лондонский еженедельник Economist, правительство Японии принимает меры по привлечению в страну капитала из-за рубежа. Пересмотрен свод законов о торговле, упрощены правила по приобретению иностранцами японских фирм. Эта страна располагает избыточным капиталом и могла бы осуществлять инвестиционные проекты собственными силами. Курс японцев на стимулирование притока капиталовложений из других государств связан прежде всего с параллельной возможностью использования труда высококвалифицированных специалистов из-за рубежа, а также современных технологий, представляющих интерес для японских производителей. Иностранцы могут осуществить реформирование местных предприятий и обеспечить на этой основе укрепление их конкурентных позиций.

Хотя объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в Японию в 2000-05гг., вырос в два раза, он составляет относительно ВВП незначительную величину — 2,4%. Данный показатель значительно меньше, чем в других крупных развитых странах. В США он достигает 15%, а в Германии, Франции и Великобритании находится в пределах 30-40%.

Как отмечает еженедельник Economist, отставание Японии по обеспечению притока иностранного капитала связано с экономическими и культурно-историческими причинами. Потребительские расходы в стране растут замедленными темпами, уровень оплаты труда и цены в отдельные периоды испытывают тенденцию к снижению, численность населения сокращается. В таких условиях экономисты инвестиционного банка Standard Chartered считают японский товарный рынок «насыщенным»; стимулы для иностранного капитала в деле осуществления инвестиций в Японию в расчете на освоение местного рынка невелики. Налоговое законодательство создает дополнительные проблемы для иностранных инвесторов, причем они более обременительны, чем во многих других странах (см таблицу в БИКИ от 11 окт. 2007г. с данными об условиях ведения бизнеса в разных странах; Япония отличается повышенной налоговой нагрузкой для компаний, действующих на ее территории, что ставит ее только на 105 место по соответствующему критерию — см. 8 столбец в вышеупомянутой таблице). Наличие многочисленных

бюрократических формальностей также оказывает дестимулирующее влияние на бизнес. В результате Япония, по словам С. Адачи из Deutsche Bank, терпит поражение «в гонке за получение иностранного капитала».

Весьма значимым барьером является и наличие некоторых поведенческих стереотипов в сфере бизнеса. Многие японские фирмы стараются избежать поглощения иностранными компаниями из-за опасений жесткой реструктуризации, которую могут осуществить новые владельцы, сопровождающейся потерей рабочих мест и отказом от услуг многолетних поставщиков. Местные кадры, на протяжении долгого времени поднимавшиеся по служебной лестнице, могут оказаться невостребованными новыми руководителями. Такой жесткий подход часто неприемлем для японских партнеров, которые всеми силами будут пытаться сопротивляться навязанной им рационализации. В итоге иностранным инвесторам может показаться чрезмерно обременительным осуществление капиталовложений в Японию.

Привлечение иностранного капитала остается важной задачей в деле обеспечения благоприятных перспектив для экономического развития этой страны. О правильности такого курса свидетельствует ряд конкретных фактов. В обрабатывающей промышленности производительность труда на японских филиалах иностранных фирм на 60% выше, чем на местных предприятиях аналогичного профиля. В секторе услуг такая разница, по данным ОЭСР, еще больше – 80%. В связи с сокращением численности населения Япония не имеет другой альтернативы, как только наращивать производительность для поддержания уже достигнутого качества жизни. Однако по уровню производительности Япония отстает от целого ряда стран и соответствующий разрыв постепенно растет.

Приобретение иностранными компаниями увеличивает рыночную стоимость японских фирм. По данным ABeam Consulting, через три года после такого поглощения прибыли растут в среднем на 35%, а общая стоимость фирм, приобретенных иностранцами, увеличивается почти в два раза по сравнению с теми, которые приобретаются местными компаниями.

Иностранные фирмы могут способствовать росту конкуренции в Японии, тогда как местные компании в сложившейся системе отношений в сфере бизнеса нередко стремятся избегать соперничества. Первые часто являются наиболее эффективно работающими в своих отраслях. Фирмы, находящиеся в иностранной собственности, чаще проявляют готовность к реструктуризации, чем японские фирмы.

Руководство токийского отделения консультационной фирмы McKinsey высоко оценивает перспективность инвестиций в Японию. По его прогнозу, в ближайшее десятилетие пожилые японцы израсходуют на различные цели (от проведения досуга до получения медицинских услуг) триллионы иен. В 2025г. на Японию будет приходиться не менее 10% глобального производства.

Учитывая такие перспективы, многие иностранные компании проявляют интерес к приобретению японских фирм. Wal-Mart несколько лет назад купила пакет акций фирмы Seiyu. С этого времени стоимость акций последней снизилась на 75% (из-за низкой эффективности указанной фир-

мы, как и многих других японских торгово-розничных фирм). Wal-Mart пытается модернизировать бизнес, внедряя информационно-технологические новинки, систему RetailLink, осуществляющую анализ складских запасов товаров и преобладающих тенденций покупательского спроса. Опыт, накопленный Wal-Mart в управлении супермаркетами, передается японскому партнеру – компании Seiyu. БИКИ, 25.10.2007г.

– Президент Европейской комиссии Хосе Мануэль Баррозо призвал правительство Японии устранить налоговые и законодательные барьеры, которые усложняют иностранным компаниям процесс инвестирования в экономику этой страны.

«На наш взгляд, есть несколько способов улучшить инвестиционный климат в Японии (для европейских компаний). В первую очередь это устранение барьеров для инвестирования», – сказал Баррозо во время выступления в Торгово-промышленной палате Токио.

Баррозо назвал несколько законов, которые, по его мнению, препятствуют процессу укрепления экономических связей между ЕС и Японией. Например, то, что в Японии иностранные компании должны платить налог с нереализованного прироста капитала.

Негативно Баррозо оценил также и требования относительно слияния японских компаний с зарубежными, которые предусматривают, что зарубежная компания с этой целью должна создать в Японии дочернюю структуру и только через нее может провести подобную операцию.

Он также высказал критику в адрес предложенных изменений к хозяйственному кодексу Японии, предусматривающих, что компании, которые большую часть своей деятельности ведут на территории Японии, нельзя регистрировать за ее пределами. «Изменения в этой сфере помогут создать в Японии более открытую, гибкую и конкурентоспособную рыночную экономику», – отметил Баррозо.

Это заявление президент Европейской Комиссии сделал как раз в то время, когда ЕС и Япония пытаются наладить более крепкие отношения путем реализации плана совместных действий. Этот план, среди прочего, предусматривает разработку в 2004г. инвестиционной концепции, направленной на стимулирование прямых инвестиций в обоих направлениях.

Несмотря на барьеры для инвестирования, на которые указал Баррозо, Европа стала самым крупным инвестором Японии. По данным, приведенным Financial Times, средний объем инвестиций компаний ЕС в экономику Японии в 2002–04гг. составил 5,5 млрд.долл. А японские компании в 2004г. инвестировали в госуdarства ЕС около EUR10 млрд., больше, чем любой другой регион, включая США и Китай. Offshore.SU, 3.5.2006г.

– Японское правительство работает над новыми предложениями, призванными закрыть лазейку, которая позволяет иностранным компаниям уклоняться от уплаты налогов с корпоративных облигаций, выпущенных для финансирования их деятельности в Японии, сообщил чиновник министерства финансов в интервью Reuters.

В соответствии с японским налоговым законодательством инвесторы-нерезиденты платят налог на процент, полученный от облигаций, выпущенных японскими компаниями, но не от долговых

обязательств, выпущенных иностранными компаниями для финансирования деятельности представительств в Японии.

Они должны платить налог на облигации, выпущенные иностранными компаниями в соответствии с международными налоговыми соглашениями, но компании могут обойти эти правила, выпустив облигации в странах, у которых с Японией не подписаны налоговые соглашения. В результате этого иностранные компании уклоняются от налогов на процент с корпоративных облигаций, а их японские представительства могут сократить базу налога на прибыль, перенеся ее на процентные выплаты по корпоративным облигациям.

Японское правительство также обеспокоено тем, что иностранные компании используют целевые компании (*special purpose companies*), чтобы избежать налогов на облигации, выпустив долговые обязательства на другие целевые компании, зарегистрированные как офшорные в государствах, которые не включены в сеть налоговых соглашений с Японией.

По словам чиновника министерства финансов, правительство пытается ужесточить налоговые правила, чтобы сделать налоговую систему справедливой и укрепить доход. «Мы приступим к обсуждениям по этому вопросу с целью исключить возможность уклонения от уплаты налогов в течение двух-трех лет», — сказал он. «Мы должны сделать налоговую систему справедливой для всех, потому что мы столкнулись с трудностями финансовой реформы и необходимостью увеличить прибыль от налогообложения», — добавил чиновник. *Offshore.SU*, 29.11.2005г.

— Японское правительство намерено продвигать предложение, в соответствии с которым иностранные инвестиции в японские закрытые компании будут облагаться новым налогом, несмотря на протесты по поводу того, что это существенно снизит инвестиции в страну.

По сообщениям *Financial Times* налоговое управление Японии отметило, что оно предложит эту поправку в парламенте во II пол. этого месяца и,

если ее утвердят, с иностранных инвестиций будет взиматься 20% подоходный налог.

Чиновники надеются, что налог можно будет ввести к апр.

Считается, что налоговое управление разработало свой план в ответ на прибыль американской инвестиционной компании *Ripplewood* от регистрации на бирже *Shinsei Bank*. Компания *Ripplewood* не платила налог на прирост капитала по операциям в Японии, способствуя недовольству общественности из-за предполагаемого нарушения иностранными компаниями внутренней налоговой системы.

Газета *FT* сообщила, что группа местных и иностранных компаний, куда входят также *Carlyle Group* и *JP Morgan Partners*, послала письмо в японское правительство, советуя не вводить эти предложения и предупреждая, что налог «угрожает снижением желаний иностранных инвесторов размещать свои средства в Японию».

Один член группы сказал, что налоговые предложения могут сократить прибыль от инвестиций в Японии на 5% в год и сделает другие региональные рынки, например, Китай, Индию и Корею более привлекательными для прямых иностранных инвестиций. *Offshore.SU*, 8.2.2005г.

— Япония рассматривает способы собрать больше налогов от иностранных инвесторов за счет введения новых налогов и прикрытия лазеек, используемых иностранными компаниями в операциях, связанных с недвижимостью.

Японская ежедневная газета *Nihon Keizai Shimbun* сообщила вчера, что группа, консультирующая по налоговой реформе, выдвинула предложения, призванные увеличить налогообложение иностранных инвесторов.

Считается, что правительство достигнет своей цели, введя подоходные налоги для иностранных инвесторов и расширив действие налога на прирост капитала на инвестиции в недвижимость.

Новые предложения должны быть опубликованы в дек., а введены в новом финансовом году, начиная с апр. 2005г. *Offshore.SU*, 7.12.2004г.