

Л.Н. Руденко

**ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В АРАБСКИЕ СТРАНЫ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Москва
2006**

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ РАН
ИНСТИТУТ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Л.Н. Руденко

**ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В АРАБСКИЕ СТРАНЫ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Москва 2006

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В АРАБСКИЕ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
М., 2006, 194 стр.

Ответственный редактор

А.О.Филоник

В предлагаемой работе исследуется государственная политика арабских стран по отношению к иностранному капиталу, анализируются сдвиги в системе регулирования прямых иностранных инвестиций, в законодательной и институциональной базе государств региона в этой области, начиная с момента обретения политической независимости и до настоящего времени. Особый акцент сделан на изучении проблем привлечения иностранных инвестиций в страны Арабского Востока в последние два десятилетия, когда интернациональные потоки инвестиционного капитала, наряду с международной торговлей, превратились в основной мотор глобализации мировой экономики.

Мнение автора может не совпадать с точкой зрения Института.

ISBN 5-89394-162-4

ISBN 5-89394-162-4

© Институт Востоковедения РАН

© Институт Ближнего Востока.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Глава I.	
РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ АРАБСКИХ СТРАН (60–80-е ГОДЫ XX в.).....	10
Государственная политика арабских стран в области иностранных инвестиций.....	10
Отличительные черты законодательной и институциональной структуры в области иностранных инвестиций.....	37
Глава II.	
ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА (1990-е годы).....	61
Сдвиги в системе регулирования иностранных инвестиций.....	61
Другие аспекты трансформации инвестиционных режимов.....	77
Глава III.	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АРАБСКИЕ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	99
Совершенствование законодательной и институциональной базы.....	99
Некоторые другие проблемы улучшения инвестиционного климата в арабских странах.....	125
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	158
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	168
ЛИТЕРАТУРА.....	170

ВВЕДЕНИЕ

В 80–90-е годы прошлого столетия во многих арабских государствах заметно ускорились темпы экономического роста, началась перестройка отраслевой структуры хозяйства. Правящие режимы в связи с меняющимися внешними и внутренними условиями были вынуждены пересмотреть некоторые важные направления социально-экономической политики, проводить меры по либерализации экономики и внешнеэкономических связей, стимулированию рыночных отношений, частного предпринимательства.

В результате арабский мир к началу XXI века добился определенных сдвигов в материально-технической базе производства и в улучшении макроэкономических показателей. Так, если в 1991–1992 гг. среднегодовые темпы прироста валового внутреннего продукта (ВВП) в странах Арабского Востока находились на отметке в 2,9%, то в 2000–2001 гг. они поднялись, согласно оценке Международного валютного фонда до 5,0% (1, № 3, 2003, с. 13; 2, 19.10.2002).

За последние два десятилетия заметно усилилась вовлеченность арабских стран в систему международного разделения труда. Например, доля экспорта и импорта в ВВП всех государств рассматриваемой группы росла на протяжении всего указанного периода, при этом экспортная квота к концу 1990-х годов, согласно оценке автора, превысила 50%, а импортная приблизилась к 40%.

В то же время не произошло сколько-нибудь заметного сокращения разрыва в технико-экономическом, социальном и культурном развитии между арабскими и промышленно развитыми странами, а по некоторым параметрам он даже увеличился. Более того, средний прирост ВВП на душу населения в реальном выражении в регионе за последнее десятилетие не превышал 1% в год по сравнению с 4% по всем развивающимся государствам (подсчитано по: 2 и 3). При этом темпы прироста ВВП, в том числе и на душу населения, в указанный период были крайне неравномерны. Отмеченные тенденции отражают,

с одной стороны, сильную зависимость экономики арабских стран от ограниченного круга источников дохода, в частности, от добычи и экспорта нефти, а также сохранение высоких темпов прироста населения в регионе, с другой. Среднее увеличение численности населения этой группы государств, которое составляет примерно 3,5% в год влечет за собой ежегодное расширение трудовых ресурсов на 3,3% по сравнению с темпами прироста этих ресурсов в странах Африки, расположенных южнее Сахары, и в Латинской Америке на уровне 2,5% и менее, чем 1% в промышленно развитых странах (3, с. 17).

Доля лиц моложе 14 лет в рассматриваемой группе государств самая высокая в мире – 38%. По данным МВФ, примерно 12 млн. чел., или 15% трудоспособного населения, являются безработными. К 2010 г. без принятия соответствующих мер численность лиц, лишенных работы достигнет 25 млн. чел. (4). Некоторые арабские экономисты прогнозируют, что к 2030 г. общее население стран региона увеличится до 514 млн. чел., а 332 млн. чел. (75% населения) будут находиться в трудоспособном возрасте (от 15 до 64 лет) по сравнению со 138 млн. чел. в 1998 г. (3, с. 18). Высокая вероятность дальнейшего обострения проблемы безработицы в арабских странах в обозримом будущем делает еще более актуальной задачу обеспечения достаточно высоких и устойчивых темпов экономического роста.

Согласно расчетам экспертов Всемирного банка, для ускорения роста экономики и доходов на душу населения, сокращения безработицы, а также создания необходимой системы социальной защиты, темпы прироста ВВП в ближайшие десятилетия в арабских странах должны быть более 5% в год. Указанные темпы, хотя и высокие, но вполне реализуемые: опыт некоторых азиатских государств является ярким примером в этой связи. Однако для их достижения странам изучаемого региона необходимо приложить значительные усилия тем более, что в 2002–2004 гг., согласно оценке Всемирного банка, среднегодовые темпы прироста ВВП здесь не превышали 4,5% (2, 28.12.2004).

Как известно, государства Юго-Восточной Азии и большинство латиноамериканских стран, начиная с конца 1980-х годов, осуществили заметную либерализацию своих экономик и начали проводить более открытую по отношению к внешнему рынку экономическую политику. На Арабском Востоке также предпринимались определенные шаги в этом направлении, однако ре-

формы носили более ограниченный характер и проходили достаточно медленно и весьма неравномерно, что существенно снижает конкурентоспособность товаропроизводителей и экспортеров, действующих в рассматриваемом регионе.

Отставание арабских стран в области хозяйственной и внешнеэкономической либерализации (наряду с другими факторами) привело в 90-е годы прошлого столетия к снижению притока в них зарубежных капиталовложений, тогда как иностранные инвестиции в экономику развивающихся государств в указанный период (вплоть до 1997 г.) росли быстрыми темпами. Так, по данным МВФ, нетто-приток частных капиталовложений в эту группу стран превысил в 1994–1996 гг. 200 млрд. долл. в среднем в год по сравнению с 35 млрд. долл. в 1990 г. (2, 7.03.2000; 14.02.2002).

В то же время в арабском регионе в области привлечения инвестиций из-за рубежа развивалась прямо противоположная тенденция. В подтверждение этого вывода достаточно привести следующие цифры: если нетто-приток частного иностранного капитала в государства «третьего мира» в 1996 г. вырос более чем в шесть раз по сравнению с 1990 г., то в страны Арабского Востока в тот же период он сократился почти в два раза (2, 14.02.2002; 5, с. 12).

Под влиянием азиатского валютно-финансового кризиса 1997–1998 гг. чистый приток частного капитала в экономику развивающихся стран начал неуклонно сокращаться, а в 2000–2001 гг. баланс поступлений капитала стал отрицательным. При этом нетто-отток зарубежного капитала из арабских стран значительно превышал общие показатели: в частности, в 2001 г. он составил 34 млрд. долл. против 6,5 млрд. долл. для всего развивающегося мира (2; 14.02.2002).

Ситуация с привлечением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в арабские страны складывалась еще более негативно. Здесь необходимо во избежание путаницы и разночтений сделать оговорку о том, что в данном исследовании рассматриваются ПИИ, представляющие собой вложения частного капитала для создания собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании. Во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов рассматриваемому региону удавалось привлекать ежегодно в среднем, по оценке автора, не более 7–8% общего объема ПИИ, направлявшихся в экономику развивающегося мира, что не превышало 2–3% глобаль-

ных инвестиций. В частности, в 1998 г. если чистый приток ПИИ в экономику стран Ближнего Востока и Северной Африки составил 7,4 млрд. долл., то в 2003 г. он сократился до 2 млрд. долл. В 1998–2000 гг. объем прямых иностранных инвестиций на душу населения в государствах изучаемого региона был равен в среднем 21 долл., в то время как в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) данный показатель в 2000 г. составил 1321 долл. (2; 3.08.2004).

В этой связи следует подчеркнуть, что прямые иностранные инвестиции в экономику развивающихся стран в рассматриваемый период превратились в важнейший канал для привлечения долгосрочного частного капитала, новых технологий и управленческого опыта, дающих зачастую более значительный эффект по сравнению с местным предпринимательством.

В современном мире стало аксиомой, что устойчивое экономическое развитие невозможно без эффективного участия в мирохозяйственных процессах, в том числе без активного использования преимуществ от привлечения прямых иностранных инвестиций. При всей противоречивости влияния иностранного капитала на воспроизводственный процесс и в целом на социально-экономическое развитие арабских государств нельзя не признать, что поступление сюда иностранных инвестиций и вместе с ними современных технологий и «ноу-хау», несомненно, ведет к усилению производственно-технического потенциала этих стран, способствует положительным изменениям в отраслевой и технологической структуре их экономики, увеличивает возможности их промышленного развития.

Функционирование в ближневосточных государствах сектора иностранного капитала существенно расширяет фонд накопления этих стран, прежде всего тех, где норма совокупного накопления невелика из-за ограниченности внутренних ресурсов. Кроме того, растут валютные резервы принимающих государств, так как помимо притока капиталовложений в арабские страны поступает, после реализации на внешнем рынке, часть стоимости, произведенной в секторе иностранного капитала.

К положительным моментам деятельности зарубежного капитала на Арабском Востоке можно отнести рост вовлеченности расположенных здесь государств в международное разделение труда (МРТ) и мировое капиталистическое хозяйство (МКХ). Государства региона строят свою экономическую стра-

тегию по целому ряду параметров с учетом импульсов, поступающих из МКХ. Проводником этих импульсов, несущих более высокий уровень технологии и организации производства, являются иностранные и смешанные компании, национальные фирмы, контролируемые западным капиталом.

За последние два десятилетия, интернациональные потоки инвестиционного капитала, наряду с международной торговлей, превратились в основной мотор глобализации мировой экономики. Они способствуют углублению международного разделения труда и являются наиболее эффективным механизмом распространения современных технологий. Это может раскрепостить производственный потенциал арабских стран, также как и открытие новых рынков для производимых ими товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью, что, в свою очередь, создает высокодоходные виды занятости.

Основные проблемы, которые до настоящего времени сдерживали усилия арабских государств в области интеграции в глобальную экономику можно свести к следующему: макроэкономическая несбалансированность, трудности структурного характера, слабость законодательной и институциональной базы, социально-политические факторы. Внушает определенный оптимизм тот факт, что в ряде частей арабского региона (Египет, Марокко, Тунис, Иордания) уже зафиксирован прогресс на некоторых направлениях. Важно подчеркнуть при этом, что государства, которые начали проводить более открытую и внятную внешнеэкономическую политику, развиваются наиболее высокими темпами.

Необходимость либерализации во внешнеэкономической сфере широко осознается в арабском мире, так как здесь прекрасно понимают, что более высокая степень открытости укрепляет устойчивость экономического роста, создавая условия для более эффективного инвестирования. Однако, вплоть до начала 1990-х годов изучаемые страны не предпринимали значительных усилий в этой области. Их системы регулирования внешней торговли и иностранных инвестиций характеризовались высоким уровнем протекционизма, недостатком прозрачности, существенными диспропорциями, а экономика в целом оставалась относительно закрытой.

Безусловно, имеется целый комплекс факторов, обусловивших низкий уровень притока ПИИ в арабские страны в 1990-е годы, а также падение доли этой группы государств в глобаль-

ных инвестициях. Среди многочисленных причин отставания в изучаемой области следует особо отметить политику арабских государств по отношению к иностранным капиталовложениям, основные направления которой были заложены в 60–80-е годы прошлого столетия. В течение последних десяти-пятнадцати лет в ряде стран региона некоторые основополагающие принципы стратегии и тактики государства в рассматриваемой сфере в той или иной степени были пересмотрены и изменены.

В то же время законодательная и институциональная база в большинстве частей арабского мира все еще остается весьма несовершенной и достаточно неоднородной с точки зрения всего региона в целом. В некоторых случаях существует необходимость укрепления последовательности в политике правящих режимов по отношению к иностранным инвесторам. В этой связи представляется важным прежде всего рассмотреть генезис государственного регулирования иностранных инвестиций в арабских странах после обретения ими политической независимости, чему и посвящен первый раздел предлагаемого исследования.

Глава I.
РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ АРАБСКИХ СТРАН
(60–80-е ГОДЫ XX в.)

Государственная политика арабских стран
в области иностранных инвестиций

Достижение арабскими странами политического суверенитета в 60-е годы прошлого столетия, устранение внеэкономического принуждения неизбежно привели к кризису уклада иностранного капиталистического предпринимательства, который занимал достаточно важные позиции в экономике рассматриваемого региона. Отмеченный кризис носил закономерный и объективный характер, поскольку в изменившейся социально-политической обстановке на Арабском Востоке капитал потерял необходимые условия для своего существования в прежнем качестве и по сути в старых колониальных и полуколониальных формах и видах. Поэтому годы, последовавшие за обретением политической самостоятельности, стали для уклада иностранного предпринимательства периодом трансформации и достаточно резких или постепенных изменений.

Началось его приспособление к изменившейся и меняющейся политической и социально-экономической ситуации. Старая, колониальная часть иностранного капиталистического предпринимательства, точнее, иностранной буржуазии, связанной с ним, вынуждена была радикально менять организационные приемы функционирования (например, для английского капитала это означало отказ от системы управляющих агентств), сферы вложения капитала или даже продавать свое «дело» и уходить (сразу или постепенно) из той или иной арабской страны. В том и другом случае наблюдалось усиление связей с верхушкой местных имущих классов, особенно с крупной и средней буржуазией. Нарастало сближение иностранного бизнеса с местным относительно развитым частнокапиталистическим укладом и даже в ряде случаев частичное поглощение вторым

первого. Как правило, через определенный промежуток времени старые виды предпринимательства в основном (за исключением особенно крупных) «растворялись» в местном бизнесе или теснейшим образом переплетались с ним.

Все более значительная роль в постепенном свертывании деятельности и нередко полном исчезновении уклада иностранного капиталистического предпринимательства принадлежала государству. Возрастание роли государства в экономическом развитии всех без исключения арабских стран объективно вело к размыванию и последующей ликвидации унаследованных от колониализма традиционных форм существования иностранного капитала.

В этой связи уместно подчеркнуть, что общие тенденции развития арабского мира во второй половине XX в. нашли отражение прежде всего в том, что государство в рассматриваемом регионе в борьбе за самостоятельное экономическое развитие исторически играло особую роль, вытекающую из настоятельной потребности форсировать социально-экономический прогресс. В сущности такая роль предопределялась всей совокупностью внутренних и внешних условий развития изучаемых стран после обретения ими независимости. С одной стороны, это узость и дробность внутренних рынков, малые объемы и большая распыленность наличных материальных и финансовых ресурсов (за исключением в определенной степени крупных нефтедобывающих государств), а также огромное множество нерешенных социальных проблем. Нельзя, кроме того, сбрасывать со счетов абсолютную и относительную слабость местной предпринимательской прослойки. С другой стороны, непрерывное усложнение задач, которые выдвигала перед ними хозяйственная деятельность в условиях постоянного научно-технического прогресса.

С точки зрения ломки отживших социально-экономических структур причины для вторжения государства выглядят не менее весомыми. Демонтаж колониальных структур, базировавшихся в основном на внеэкономическом принуждении, потребовал адекватных средств. Речь идет в первую очередь о национализации иностранной собственности. Меры по ее огосударствлению означали, прежде всего, установление суверенитета над такими важнейшими природными ресурсами арабского региона, как нефть и газ. Эти ресурсы стали для стран региона, ими обладающих, основным источником первоначального накопления.

Как известно, проникновение иностранного капитала в экономику Аравийского полуострова связано с развитием в 30–40-х годах XX века нефтедобычи в этом богатейшем нефтяном районе мира.

Концессионные соглашения, заключенные в условиях политического и экономического господства Великобритании в зоне Персидского залива, позволяли иностранным нефтяным монополиям, в руках которых в 1940–1960-е годы было сосредоточено, по меньшей мере, 90% общего объема добычи нефти в регионе, фактически бесконтрольно эксплуатировать нефтяные ресурсы Аравийского полуострова, диктовать расположенным здесь странам свою волю (уровень добычи, цены на нефть и т.д.). Борьба за изменение этого положения, начатая еще в 40-х годах прошлого столетия, дала первые ощутимые результаты лишь в 1960-х годах, когда сначала в Саудовской Аравии, а затем и в остальных странах удалось добиться возвращения концессионерами неэксплуатируемых зон на подавляющей части первоначальной концессионной территории. Были также отменены скидки на продажу, т.е. право делать неограниченные вычеты из вырученных от реализации нефти сумм, которым широко пользовались иностранные монополии.

Важным шагом в борьбе за установление контроля над деятельностью монополий стало создание национальных нефтяных компаний в большинстве нефтедобывающих стран Аравийского полуострова.

Первая подобная структура появилась в 1960 г. в Кувейте – смешанная государственно-частная Кувейтская национальная нефтяная компания (КННК). Создание КННК позволило правительству эмирата взять под свой контроль добычу и переработку нефти, а также сбыт внутри страны всей продукции нефтехимической и газовой промышленности (6, с. 122). В 1962 г. в Саудовской Аравии было учреждено Генеральное управление нефти и минеральных ресурсов «ПЕТРОМИН». Эта компания представляла интересы государства при осуществлении любых крупных промышленных проектов, рассматривала все проекты, касающиеся добычи и переработки природных богатств страны. ОАЭ в 1971 г. и Катар в 1972 г. образовали государственные национальные нефтяные компании – АДНОК и НОДК соответственно, но с несколько более узкими по сравнению с «Петромином» функциями, ограничен-

ными только нефтегазовым сектором экономики. В 1976 г. подобная компания была учреждена и на Бахрейне – БАНОКО (7, с. 161, 198, 252).

Сильнейшим ударом по позициям иностранного капитала в Ираке явилось принятие в декабре 1961 г. закона № 80, согласно которому у «Ирак петролеум компани» (ИПК) и ее двух филиалов («Басра петролеум компани» и «Мосул петролеум компани»), в руках которых находились добыча и экспорт нефти страны, было изъято 99,56% неэксплуатируемых концессионных территорий. Однако в силу непоследовательности и противоречивости нефтяной политики правительства Иракская национальная нефтяная компания (ИННК) была создана лишь спустя три года. Этой компании было предоставлено право на разведку и эксплуатацию месторождений нефти в районах, отобранных у ИПК и ее филиалов.

Условия, на которых иностранные компании допускались к поискам и эксплуатации нефти в арабском регионе во второй половине 1960-х и в 1970-е годы, в корне изменились по сравнению с основными принципами, лежавшими в основе старых концессионных договоров. В частности, курс, проводимый Саудовской Аравией, а вслед за ней ОАЭ и Катаром, по отношению к иностранному капиталу, дал им возможность полностью контролировать деятельность новых концессионеров.

Так, компания «Петромин», получив концессию на все перспективные площади в Саудовской Аравии, передала их иностранным компаниям на условиях генерального подряда для проведения геолого-разведочных работ на срок от двух до трех лет, который мог быть продлен еще на 2–3 года. Компании финансировали разведку нефти, получая право беспрошльного ввоза необходимого оборудования, материалов и т.д. В случае успеха они получали концессию на открытое месторождение на срок до 30 лет и образовывали смешанную с «Петромином» компанию, где последний мог иметь по своему усмотрению от 30% до 50% акций и 50% голосов в правлении. Оплата этой доли акций производилась добытой нефтью. Новая компания-оператор финансировалась путем отчисления ей 30% чистого дохода от добычи. Платежи за аренду (роялти) прогрессивно возрастали в течение всего срока. Подоходный налог выплачивался правительству со всех операций: продажи сырой нефти, переработки, транспортировки и сбыта, проводимых как внутри страны, так и за ее пределами. Новая компания-оператор

должна была перерабатывать внутри страны не менее 50% годовой добычи нефти и брала на себя обязательства по подготовке национальных кадров.

Первое эталонное соглашение такого рода, положившее начало серии подобных контрактов как в Саудовской Аравии, так и в районе Персидского залива в целом, было заключено «Петромином» с французской компанией «Сосьете оксилери де ла режи отоном дю петроль» (АОКСИРАП) 4 апреля 1965 г. (8, с. 186).

Национальная нефтяная компания Абу-Даби координировала всю работу по заключению контрактов с иностранными компаниями на проведение разведочных работ и являлась их потенциальным партнером в случае организации добычи на открытых ими месторождениях. Условия, на которых предоставлялось право ведения разведки, были в целом аналогичны описанным выше.

В Катаре деятельность всех новых компаний и обществ, оперирующих в нефтяной промышленности, была подчинена Национальной компании по развитию нефтяных ресурсов (НОДК). Так же как в Саудовской Аравии и Абу-Даби, НОДК оставляла за собой право на участие (50%) в деятельности новых компаний по нефтедобыче на условиях, общих для всего района Персидского залива.

Значительных успехов в 1970-е годы добились нефтедобывающие страны и в решении таких задач, как приобретение доли в капитале концессионных компаний и создание системы участия правительств или их национальных компаний в капитале основных концессионеров. Практически речь шла о выкупе собственности иностранных компаний. В дальнейшем начался процесс окончательного перехода нефтяной промышленности под национальный суверенитет аравийских государств.

В 1975 г. в Кувейте был принят закон о национализации, в соответствии с которым вся собственность иностранных нефтяных компаний переходила в руки кувейтского правительства (9, с. 94). В 1975 г. Дубай выкупил 100% активов концессионной компании. В июле 1976 г. национализация завершилась в Катаре. В Саудовской Аравии в конце 1977 г. было объявлено о достижении принципиальной договоренности о выкупе 100% активов АРАМКО – самой крупной нефтедобывающей компании на Арабском Востоке. Однако преодоление разногласий по частным вопросам сделки затянулось еще почти на

три года. Лишь в сентябре 1980 г. было объявлено о подписании соглашения, а в декабре – об окончании выплаты компенсации. Что касается Абу-Даби и Омана, то они оставались владельцами 60-процентной доли капитала концессионных компаний.

Установление контроля над нефтяными ресурсами имело для аравийских монархий огромное политическое и экономическое значение. Оно, безусловно, способствовало укреплению власти правящих кланов, которые получили беспрецедентные возможности для оказания влияния на социально-политическую и хозяйственную ситуацию в своих странах. Нефтедобывающие государства Персидского залива превратились в полновластных обладателей природной ренты, а в большинстве случаев и в собственников предпринимательского дохода, других производных компонентов прибыли (в частности, процента на экспортируемый нефтедолларовый капитал) (10, с. 103).

Помимо нефтегазового сектора арабским странам в 1960–1980-е годы удалось вытеснить старую, колониальную часть иностранного капитала и из других сфер хозяйственной деятельности. Так, под контроль государства перешла внешняя торговля, кредитно-финансовая сфера, был дан толчок радикальному пересмотру условий функционирования зарубежных компаний в обрабатывающей промышленности.

Почти повсеместно в арабском мире доминирующим направлением стали «марокканизация», «иракизация», «иорданизация», «саудизация», т.е. попытки (правда не всегда удачные) вытеснения иностранного капитала путем организации (или реорганизации) смешанных компаний, где партнером зарубежных предпринимателей выступало государство либо местный капитал.

В **Марокко**, например, такая политика вступила в активную фазу еще в 1973 г. Речь шла прежде всего о тех отраслях, освоение которых было по силам местной буржуазии: торговле, пищевой, кожевенно-обувной промышленности и др. Чтобы не отбить охоту к предпринимательской деятельности у иностранного капитала в иных сферах производства, прежде всего промышленной, в инвестиционном законодательстве обеспечивались льготные условия функционирования иностранного капитала, свобода перевода прибылей и т.д. (подробнее см.: 11).

Особая ситуация в сфере иностранного предпринимательства складывалась в **Ливане**. Там идеология «экономического

либерализма», регулирующей роли свободного рынка вообще отвергала сколько-нибудь жесткие, рестриктивные меры в отношении частного капитала, не делая при этом существенных различий между «своими» и «чужими» предпринимателями.

Проводимая ливанским правительством в 1960–1980 годы политика так называемой либерализации предпринимательства способствовала притоку иностранных инвестиций в экономику страны. При этом наиболее сильные позиции на ливанском рынке занимали французские компании, что объяснялось историческими причинами. Ведь Ливан являлся подмандатной территорией Франции с 1920 г. по 1943 г., т.е. до провозглашения независимости. После обретения политического суверенитета часть французских компаний была национализирована или функционировала под вывеской смешанных ливано-французских фирм. Заметную роль в ливанской экономике играли также компании США и Великобритании. Важно отметить, что правительство страны стимулировало привлечение иностранных инвестиций в первую очередь в промышленное производство. Так, доля иностранного капитала в ежегодных капиталовложениях в промышленность в период до начала гражданской войны оценивалась в 20%.

Крайне острый дефицит иностранной валюты, более чем скромные потенции национального капитала вынуждали наименее развитые страны Арабского Востока не вытеснять, а привлекать зарубежный капитал. Так, например, обстояло дело в Судане, где все принимавшиеся в рассматриваемый период инвестиционные законодательные акты предоставляли льготные условия для функционирования иностранного капитала (см.: 12, с. 40).

Приход к власти в **Ираке** после июльской революции 1958 г. национальной буржуазии с ее стремлением к самостоятельной деятельности, прежде всего в сфере обращения (торговля, финансы), т.е. в таких отраслях экономики, в которых период оборота инвестированного капитала меньше, чем в сфере производства, был отмечен принятием ряда законодательных мер, ограничивавших свободу деятельности иностранного капитала.

Первым серьезным шагом в этом направлении явился выход Ирака из стерлинговой зоны в июне 1959 г. Это обеспечило его правительству свободу ведения внешнеторговых операций и позволило усилить деловую активность путем использования банковских авуаров, которые могли храниться теперь в Багда-

де, а не в Лондоне. В итоге была ослаблена экономическая зависимость Ирака от Великобритании.

Следующей мерой правительства в отношении иностранного капитала явилось принятие в апреле 1960 г. закона № 49 «О страховых компаниях и страховых агентствах», ограничивавшего деятельность иностранных страховых компаний, число которых сократилось к 1960 г. с 30 до 19 (13, с. 169, 170). Сущность этого нормативного акта состояла в том, что он разрешал этим компаниям вести свою деятельность только в том случае, если их интересы представлял гражданин Ирака, стоявший во главе агентства, или какая-либо компания с 60% (или более) местного капитала (14; № 18, 1960. с. 6; № 24, 1962. с. 6).

Большие последствия для экономической жизни страны имело принятие в феврале 1960 г. закона № 23 «О коммерческих агентствах», по которому не менее 51% капитала иностранных коммерческих агентств должно было принадлежать иракским подданным. К июлю 1962 г. было «иракизировано» 60 отделений иностранных компаний. Постановление правительства, изданное в июне 1962 г., расширило число иностранных компаний, подпадавших под действие закона № 23. Оно требовало регистрации всех иностранных коммерческих фирм и «иракизации» тех из них, которые занимались сбытом продукции, выпущенной другими иностранными компаниями. Итогом этого решения правительства стало прекращение деятельности 272 агентств коммерческих компаний (14, № 26, 1962, с. 3; № 31, 1963, с. 7). Правда, уже через год данное постановление было отменено, что свидетельствовало о непоследовательности и противоречивости политики иракского руководства по отношению к зарубежному капиталу. Следующий зигзаг в этой политике произошел в 1964 г., когда правительство приняло законы о национализации ряда промышленных предприятий, а также всех банков и страховых компаний.

До 1964 г. в Ираке было пять филиалов иностранных коммерческих банков (два английских, ливанский, пакистанский и иорданский) и пять национальных частных банков, причем в двух национальных банках участвовал английский и ливанский капитал. В форме ливанского, иорданского и пакистанского капитала также скрывался в большинстве случаев английский капитал.

Иностранные банки, опираясь на свои филиалы и через них на местные частные банки, держали в своих руках почти

всю систему торгового и ипотечного кредита и в то же время воздерживались от финансирования промышленного развития страны, не предоставляя кредиты на эти цели национальным предприятиям. Они занимались в основном финансированием внешней торговли путем выделения коммерческих кредитов торговым компаниям. Значительную часть своих активов частные коммерческие банки помещали за рубежом (28% своих активов в 1958 г. и 13% – в 1963 г.) (15; № IV, 1968, с. 13).

Законы о национализации, принятые в 1964 г., запрещали частному капиталу, в том числе и иностранному, функционировать в банковском и страховом деле, а также в некоторых отраслях промышленности. Среди национализированных предприятий оказалось пятнадцать иностранных страховых фирм и их агентств (в том числе семь английских), семь банков (из них два с участием иракского капитала), одна промышленная компания и одна торговая фирма (обе с участием иракского капитала). Всего в государственную собственность перешло двадцать четыре предприятия, полностью или частично принадлежавших иностранному капиталу.

В соответствии с законами от 1964 г. государство приняло на себя всю ответственность за деятельность национализированных предприятий, банков и компаний и объявило, что все владельцы акций получают компенсацию в течение пятнадцати лет; намечалось выплачивать эту компенсацию из прибылей, при ставке в 3% ежегодно. При этом предусматривалось, что приоритет будет отдан акционерам, капитал которых не превышал 500 динаров.

В то же время в республике в рассматриваемый период существовала достаточно сильная оппозиция политике укрепления вмешательства государства в экономику страны. Она включала в себя в первую очередь крупную и частично среднюю и даже мелкую национальную буржуазию. Под давлением оппозиции, а также международных монополий, главным образом нефтяных, в 1965–1967 гг. в Ираке были приняты меры по сближению с иностранным и местным капиталом, что, однако, не привело к денационализации. Так, в конце 1965 г. Промышленный банк Ирака обратился не только к арабским, но и ко всем зарубежным инвесторам с предложением вкладывать капиталы в промышленность страны. 40% акций ряда предприятий, намеченных Промышленным банком к строительству или уже строившихся с привлечением частно-

го сектора (заводов по выпуску велосипедов, швейных машин, электровентиляторов, алюминиевых изделий, картонной фабрики и ряда пищевых предприятий), указанный банк предоставил иностранному капиталу. Доля прибылей от промышленных инвестиций, которую зарубежным вкладчикам капитала разрешалось вывозить из Ирака, была повышена с 20% до 25% (16; № 39, 1965, с. 10).

Одним из пунктов программы иракского правительства, находившегося у власти с сентября 1965 г. по июль 1966 г., предусматривалось поощрение создания смешанных предприятий с участием национального и иностранного капитала. Намечалось также предоставление гарантий для защиты иностранных капиталовложений от национализации (17; 8.11.1965).

Анализ политики иракских правительств в течение первого десятилетия существования республики позволяет сделать вывод о том, что в указанный период в стране развернулась достаточно острая внутривнутриполитическая борьба по вопросам послереволюционного социально-экономического развития, среди которых важное место занимали проблемы выработки позиции по отношению к местному и иностранному капиталу.

Различные слои национальной буржуазии, которые в своей деятельности опирались на содействие и помощь западных государств и их компаний были в значительной степени скомпрометированы после израильской агрессии в июне 1967 г. против арабских стран. Это серьезно отразилось на положении иностранного капитала в Ираке. Так, сразу же после агрессии правительство страны разорвало дипломатические отношения с США и Великобританией (с ФРГ они были разорваны еще в мае 1965 г. ввиду установления дипломатических отношений между этой страной и Израилем). Ирак одним из первых среди арабских государств объявил бойкот товарам названных стран, запретил их импорт и экспорт туда иракской нефти (правда, вывоз нефти в эти страны был возобновлен в сентябре 1967 г. согласно решению конференции арабских государств в Хартуме), снял активы со счетов в их банках. Некоторые контракты с фирмами этих стран были аннулированы.

В этих условиях в политической жизни страны заметно активизировалась радикально настроенная мелкобуржуазная демократия. Наиболее массовой и влиятельной мелкобуржуазной партией в Ираке в тот период была Партия арабского социали-

стического возрождения (Баас), представлявшая интересы значительной части мелкой буржуазии города и деревни, средних слоев, полупролетарских элементов.

Левое крыло партии Баас (объединявшее наиболее радикальные слои мелкой буржуазии и промежуточных слоев иракского населения), использовав благоприятную внутреннюю и внешнюю обстановку, 17 июля 1968 г. пришло к власти в Ираке. В своем программном документе – Хартии национальных действий – Баас заявила, что ее целью является построение в стране социалистического общества. В числе основных инструментов, призванных ее осуществить, выдвигались такие средства, как укрепление и расширение государственного сектора, завершение аграрной реформы, развитие кооперативного движения, вытеснение иностранного капитала из экономики страны (18; 1.09.1973).

В течение десятилетнего периода с момента провозглашения указанной программы (1968–1978 гг.) иракское руководство значительно преуспело в выполнении той части Хартии, которая касалась усиления вмешательства государства во все сферы хозяйственной жизни, повышения роли государственного сектора в экономике страны. Материальные возможности для расширения экономических функций государства существенно возросли в рассматриваемый период в результате установления им полного суверенитета над нефтяными ресурсами республики.

Изменения в расстановке политических сил, которые произошли в Ираке после шестидневной войны 1967 г., в нефтяной политике нашли отражение в усилении влияния сторонников так называемого жесткого курса, которые выступали за самостоятельную деятельность ИННК без привлечения иностранного капитала на условиях концессионных соглашений. Используя внутри- и внешнеполитическую ситуацию, сложившуюся после войны, правительство приняло в августе 1967 г. закон № 97, направленный на активизацию ИННК. Этот нормативный акт подтвердил еще раз положения закона № 80 от 1961 г. об изъятии у ИПК и ее филиалов неэксплуатируемых ими концессионных территорий и предоставил ИННК право разработки нефтяных ресурсов на всей территории Ирака, за исключением тех участков, которые были оставлены ИПК и ее филиалам по статье 2 закона № 80. Законом № 97 предусматривалось, что ИННК будет осуществлять разведку, добычу и

реализацию нефти не на условиях концессионных соглашений, а самостоятельно или на подрядной основе, заключая с иностранными нефтяными компаниями контракты и соглашения, которые не будут противоречить смыслу закона № 97. Кроме того, в сентябре 1967 г. был принят закон № 123, в котором определялась новая структура ИННК. Принятие этого нормативного акта дало возможность осуществить реорганизацию ИННК и к руководству в компании пришли сторонники более радикальной политики в области нефти (19, с. 74).

Новое руководство ИННК с осени 1967 г. начало активно осуществлять контакты и вести переговоры с рядом иностранных нефтяных компаний о финансовом и техническом участии их в разработке, добыче и сбыте сырой нефти Ирака. Первым практическим результатом этой деятельности явилось подписание 23 ноября 1967 г. соглашения «о подряде» с группой французских государственных компаний – ЭРАП (20, № 45, 1967).

Соглашение «о подряде» – это был новый для нефтедобывающих стран вид нефтяных договоров, который получил значительное распространение в арабском регионе в 1970-е годы. В соответствии с этими соглашениями национальная компания осуществляла все юридические права и несла ответственность перед правительством нефтедобывающей страны. Иностранная же компания выступала лишь как подрядчик: вела разведку и добычу нефти для национальной компании в согласованном с ней объеме. Национальная компания полностью распоряжалась добытой нефтью, являясь ее единоличным владельцем. Иностранная компания – подрядчик покрывала все свои расходы по разведке и добыче за счет доли добываемой нефти и затем получала компенсацию за разведочные риски и необходимость осуществить определенные капиталовложения.

Заключение данного соглашения дало Ираку ряд прямых экономических выгод в вопросах, касающихся цен, условий сбыта, ренты и т.д., а также произвело большой политический эффект. Но в то же время деятельность ИННК подверглась критике со стороны некоторых арабских экспертов в области нефти, а также радикально настроенных кругов Ирака, в частности, Иракской коммунистической партии, которые считали, что ИННК с помощью дружественных социалистических стран должна самостоятельно вести работу на отобранных у ИПК участках.

Под давлением этих политических сил в апреле 1968 г. правительство приняло решение о самостоятельной эксплуатации ИННК месторождения Северная Румейла, которое входит в число десяти богатейших нефтеносных полей мира.

Однако только с приходом к власти в Ираке левого крыла партии Баас в стране создались условия для решительного наступления на позиции иностранных нефтяных монополий в республике, которое вылилось в национализацию собственности «Ирак петролеум компани», согласно закону № 69, принятому 1 июня 1972 г. В знак солидарности с Ираком правительство Сирийской Арабской Республики (САР) национализировало принадлежавшую ИПК часть нефтепровода, проходящего по территории САР, а также насосное хозяйство, резервуарные емкости, перерабатывающие установки в порту Банияс.

В соответствии со статьей 1 закона № 69, национализировалась вся собственность ИПК на концессионных территориях, определенных согласно закону № 80 от 1961 г. Она была передана вновь созданной Государственной компании по нефтяным операциям. За национализированное имущество законом предусматривалась выплата ИПК компенсации за вычетом долгов и других финансовых обязательств этой компании перед Ираком. Национализация «Ирак петролеум компани» не распространялась на ее филиалы – «Мосул петролеум компани» и «Басра петролеум компани». Учитывая позицию Франции в отношении арабских стран и исходя из желания поддерживать и развивать экономические и политические отношения с Францией, иракское правительство заявило о готовности провести переговоры с французской стороной с целью достижения договоренности о защите интересов «Компани франсез де петроль», затронутых национализацией ИПК.

Вскоре после принятия закона № 69 это реализовалось в подписании с Францией соглашения, по которому правительство Ирака обязалось в течение десяти лет продавать французской нефтяной компании 23,75% сырой нефти, добываемой на месторождении в Киркуке. Заинтересованность в получении высококачественной иракской нефти оказалась сильнее страха перед возможным арестом танкеров с этой нефтью и в других странах-потребителях Западной Европы.

В результате достижения соглашений с целым рядом промышленно развитых государств (Франция, Италия, ФРГ, Испания) о долгосрочных продажах больших количеств ирак-

ской национализированной нефти на свободно конвертируемую валюту, а также бывшему СССР и другим социалистическим странам в счет оказания экономического содействия и по бартерным сделкам руководству Ирака удалось решить проблему сбыта нефти с северных месторождений на длительную перспективу.

Таким образом, надежды иностранных нефтяных компаний-акционеров «Ирак петролеум компани» на неудачу национализации рухнули, и в ноябре 1972 г. они вступили в прямые переговоры с представителями иракского правительства. В феврале 1973 г. между Ираком и иностранными нефтяными компаниями было подписано соглашение, урегулировавшее все спорные вопросы между ними. Соглашение предусматривало, что компании выплатят иракскому правительству 141 млн. ф. ст. в погашение их задолженности. Ирак обязался поставить компаниям 15 млн. т сырой нефти из портов Средиземного моря в качестве компенсации за национализированную собственность. ИПК, в свою очередь, согласилась передать в собственность Ираку «Мосул петролеум компани» без какой-либо компенсации, а также продать нефтепровод, проходящий через территорию Ливана и нефтеналивной причал после одобрения ливанским правительством.

Национализация «Ирак петролеум компани», а также успехи других нефтедобывающих стран в борьбе с нефтяными монополиями, имели огромное значение как для самих развивающихся стран-экспортеров нефти, так и для экономики всего капиталистического мира, который столкнулся в начале 1970-х годов с острым энергетическим кризисом. В этой связи необходимо подчеркнуть, что зарождение и развитие энергетического кризиса с самого начала было связано с нефтью – важнейшим источником энергии. Увеличение спроса на нефть происходило главным образом за счет промышленно развитых капиталистических стран, на долю которых приходилось в тот период около 90% общего мирового потребления жидкого топлива (исключая СССР и другие социалистические страны). В то же время запасы нефти в этих странах были весьма ограничены. Их удельный вес в общих запасах нефти капиталистического мира лишь немногим превышал 12%. Основные запасы нефти были сконцентрированы в небольшой группе развивающихся стран, на долю которых приходилось около 90% всех мировых ресурсов жидкого топлива (исключая СССР и другие

социалистические страны). На начало 1974 г. запасы нефти в капиталистическом мире оценивались в 71 млрд. т, из которых около 70% находилось в недрах Ближнего и Среднего Востока (21). Эти данные характеризуют сильнейшую зависимость развитых капиталистических стран от импорта нефти, значительная часть которого поступала из государств Ближнего и Среднего Востока, в том числе и из Ирака.

Возобновление вооруженных действий на Ближнем Востоке в октябре 1973 г. придало энергетическому кризису новый поворот, заметно увеличив в нем роль политических моментов. Лондонская «Файнэншл таймс» писала в этой связи: «Новый элемент в создавшемся положении заключается в том, что весь мир неожиданно осознал, что у арабов есть «нефтяное оружие». Правильно это или нет, но арабы в последнее время все больше стали понимать, что энергетический кризис Америки и Запада, о котором так много говорилось в этом году, дает им беспрецедентную возможность показать всему миру, что они готовы пойти на все». (22; 10.10.1973).

Возможность использования нефтяного оружия против государств, поддерживавших Израиль, ярко продемонстрировал Ирак, который 7 октября 1973 г. принял закон № 70 о национализации доли американских компаний «Стандарт ойл компани оф Нью-Джерси» и «Мобил ойл корпорейшн», составлявшей 23,75% собственности «Басра петролеум компани». В соответствии с этим законом собственность указанных компаний передавалась ИННК. Вскоре после принятия этого закона иракское правительство в знак протеста против враждебной позиции Голландии в отношении освободительной борьбы арабов, а также в связи с содействием, которое эта страна оказывала Израилю, национализировала долю голландского правительства в БПК. В 1975 г. БПК полностью перешла в руки иракского государства, что ознаменовало установление национального суверенитета над нефтяными ресурсами страны.

В других хозяйственных сферах баасистское правительство Ирака в 1970–1980-е годы также проводило жесткую линию, направленную на недопущение прямых иностранных инвестиций. Исключение делалось лишь для частного капитала арабских государств, который руководство республики в рамках административно-хозяйственной реформы (1987–1989 гг.) усиленно привлекало в экономику страны путем предоставления арабским инвесторам существенных налоговых льгот, ограждения их

собственности от возможной национализации и т.д. Это свидетельствует о том, что для правящего в Ираке авторитарного режима, как и для подобных режимов в других арабских странах, в рассматриваемый период были характерны идеологизация и политизация экономических отношений и неприятие общепризнанных в мировой практике принципов хозяйствования.

В целом монополия партии Баас на политическую и экономическую власть в Ираке, диктат министерств и других ведомств существенно ограничивали права и самостоятельность непосредственных производителей как в государственном, так и в частном секторе.

В **Сирии** с приходом к власти в 1963 г. Партии арабского социалистического возрождения (ПАСВ – Баас) огосударствлению были подвергнуты вся кредитно-банковская система, весь транспорт, энергетика и до 80% промышленного производства (21, с. 17). В ведение специализированной государственной организации отошло 60% экспорта и 40–45% импортных операций Сирии (24, с. 353). В 1964 г. была объявлена национализация всех нефтяных и минеральных ресурсов страны, запрещена разработка их частными лицами.

Позднее, когда была создана материальная база государственного сектора, акцент в экономической политике ПАСВ был перенесен на развитие частного предпринимательства при сохранении ведущей роли госсектора, что было санкционировано так называемым Исправительным движением, возникшим в начале 1970-х годов.

Сирийское руководство в 70–80-е годы прошлого столетия предприняло некоторые шаги для повышения деловой активности, обозначило возможности для иностранного капитала и оживления частной инициативы в производственной сфере. В рамках новой политики государство гарантировало неприкосновенность капиталов частных лиц, разрешило им заключение соглашений с иностранными кредиторами о займах для реализации собственных проектов, пересмотрело систему расчетов в иностранной валюте по внешнеторговым операциям, разрешило сирийцам, получающим доход от операций за рубежом, держать иностранную валюту в национальных банках, сняло все ограничения на использование этих средств и т.п.

В 1970-е годы с целью увеличения притока иностранного капитала в САР был осуществлен комплекс мер по либерализации экономики, призванных создать условия для использо-

вания арабских нефтедолларов и западного опыта в интересах выполнения планов социально-экономического развития страны. Так. В 1971 г. Сирия отменила ограничения на деятельность любых частных иностранных капиталов и заключила соглашения о поощрении и гарантиях инвестиций с США, ФРГ, Францией и Швейцарией.

Проведение политики либерализации по времени совпало с энергетическим кризисом в капиталистическом мире, что обусловило возросший интерес западных стран к участию в разведке нефтяных ресурсов САР. В середине-конце 1970-х годов с рядом фирм промышленно развитых государств были подписаны контракты и соглашения на проведение поисково-разведочных работ на нефть и газ на условиях «риска», в соответствии с которыми расходы иностранной компании на изыскание, разработку и обустройство месторождений должны оплачиваться частью добытой нефти, а оставшаяся часть должна была делиться между сирийской нефтяной компанией (75–80%) и иностранным участником (15–25%).

В последующий период западные страны продолжали добиваться заключения с Сирией соглашений в других областях, которые обеспечили бы им дополнительные возможности для проникновения в сирийскую экономику и гарантии вложения капитала. Подобные соглашения, предусматривающие предоставление иностранным инвесторам ряда финансовых, валютных, таможенных и прочих льгот, облегчение режима налогообложения, участия в проектах, создаваемых как в «свободных зонах», так и за их пределами, были заключены с Францией, ФРГ, США, Италией, Швейцарией, Грецией и др.

В 1978 г. правительство САР утвердило декрет № 41 о стимулировании частных, в том числе иностранных инвестиций, в форме создания смешанных предприятий. В соответствии с декретом, в новых смешанных компаниях государство должно было владеть только 25% капитала, а 75% – частные акционеры, в том числе иностранные. В рамках указанного декрета в различных областях экономики республики стали создаваться смешанные компании, которые получили наибольшее распространение в сфере туризма и сельском хозяйстве.

Однако сложность внутри- и внешнеполитической обстановки, а также непоследовательность и нерешительность, сквозившие в действиях власти, предопределили повышенную осторожность потенциальных иностранных инвесторов.

Поле их деятельности в рассматриваемый период ограничивалось в основном второстепенными объектами и отраслями, не имевшими решающего значения для усиления экономического потенциала страны.

Иорданское правительство провозгласило в 1970–1980-е годы одним из приоритетных направлений своей экономической политики создание в стране климата, благоприятного для привлечения иностранного капитала. Этому должен был способствовать в первую очередь принятый в 1972 г. закон о поощрении иностранных капиталовложений, который в 1973 г., 1976 г. и 1978 г. дополнялся новыми положениями. В 1984 г. этот нормативный акт был отменен, а вместо него издан новый закон, дополненный в 1987 г. и 1988 г.

Инвестиции иностранного капитала поощрялись в промышленности, сельском хозяйстве, туризме, транспорте и связи, здравоохранении. В 1988 г. было отменено ранее обязательное получение согласия на какие-либо капитальные вложения в иорданскую промышленность в Министерстве промышленности и торговли, в сельское хозяйство – в Министерстве сельского хозяйства. Более того, чтобы упростить прохождение документов в Министерстве промышленности и торговли было создано специальное подразделение, занимавшееся инвестициями, которое было обязано принимать от зарубежного инвестора декларацию о намерениях, оформлять в течение месяца все необходимые документы и возвращать их ему (25, с. 158).

Тем не менее, полной свободы действий иностранный капитал в рассматриваемый период не имел, его деятельность ограничивалась принятыми в 1978 г. «Правилами контроля за иностранной деятельностью», в соответствии с которыми, в частности, иностранцы не допускались в сферу торговли и строительства. Правилами предусматривалось также что иностранцы могут заниматься какой-либо деятельностью (даже приобретать акции компаний) на территории Иордании только с разрешения премьер-министра.

В данном исследовании уже неоднократно подчеркивалась, роль национализации в ликвидации экономического и политического господства иностранного капитала в арабских странах после обретения ими независимости. Объекты национализации, ее формы и условия зависели от многих факторов, в том числе от характера власти, радикальности ее программы

действий, а также масштабов деятельности иностранного капитала в данной стране.

В таких государствах, как **Египет**, где имелась относительно развитая прослойка местного предпринимательства, национализация распространялась прежде всего на собственность компрадорской буржуазии, крупного национального капитала, предпринимателей и помещиков, входивших в правящую элиту свергнутого режима и пытавшихся оказать сопротивление новому курсу правительства.

Согласно Хартии национальных действий 1962 г., поле деятельности частного капитала в стране было предельно сужено. Негосударственные инвестиции в транспорт, энергетику и земельную собственность были запрещены. В тяжелую промышленность и обрабатывающую промышленность – резко ограничены. Особенно жесткие барьеры были поставлены перед иностранными прямыми инвестициями. Капиталовложения из-за рубежа разрешались Хартией лишь «в исключительных случаях», например, при необходимости использования передовой технологии. В импортную торговлю доступ частного капитала был закрыт. Банки и страховые компании могли быть только государственными.

Проведение в первой половине 1960-х годов серии национализаций крупной и части средней собственности местной буржуазии, а также активов иностранного капитала позволило египетскому государству сосредоточить в своих руках значительные материальные и финансовые ресурсы. Так, в середине указанного десятилетия доля государственных предприятий достигала 93% стоимости всей промышленной продукции и была самой высокой среди ближневосточных стран (26, 29.08.1987). Для сравнения интересно упомянуть, что доля частных предприятий в национальном производстве Египта к 1950 г. (т.е. накануне революции) возросла до 84%, на них приходилось 92% всей рабочей силы, занятой в промышленности (27).

В результате волны национализаций к началу 1970-х годов экономика Египта превратилась в значительной степени огосударвленную, с централизованной системой планирования, где оставалось мало места для частной инициативы. Даже аграрный сектор, в котором преобладала частная собственность, находился под государственным контролем с точки зрения выбора выращиваемых культур, снабжения всем необходимым и

закупок сельскохозяйственной продукции, а также ценообразования.

В этот период (особенно после октябрьской войны 1973 г.) египетское руководство, осознав что государство больше не в состоянии одновременно проводить индустриализацию и финансировать социальные программы, начало проводить политику «открытых дверей» («инфитах»), которая была призвана ускорить решение экономических и социальных проблем путем поощрения деятельности местного частного предпринимательства и привлечения иностранного капитала. Новая экономическая стратегия, одобренная национальным референдумом в мае 1974 г., заложила основы для серьезной экономической переориентации страны. Поскольку Египет нуждался в значительной финансовой и технологической поддержке для модернизации во всех сферах жизни общества, он самым ходом своей хозяйственной и политической эволюции был обречен на использование внешних факторов с целью ускорения социально-экономического развития. Переориентация была также необходима для преодоления узких мест в функционировании госсектора и повышения его эффективности. Новая экономическая политика должна была стимулировать участие местного и иностранного частного капитала в экономической модернизации наряду с государственным сектором.

Экономическая политика египетского правительства (вплоть до 1981 г.) базировалась на законах, принятых в рамках «инфитах». Ряд законодательных актов (в частности, закон № 4 об инвестировании иностранного капитала; закон № 43 от 1974 г. об арабских и иностранных инвестициях и свободных зонах; закон № 18 от 1975 г. об импортной системе; закон № 97 от 1976 г. о счетах в иностранной валюте) предусматривали определенные льготы и налоговые, таможенные и фискальные стимулы, которые должны были поощрить местный и иностранный частный капитал к инвестированию в Египте. Специальное распоряжение Министерства промышленности открывало каналы сотрудничества местных предпринимателей с зарубежными – арабскими и западными. Активные стимулирующие меры египетского правительства с целью привлечения иностранного капитала в национальную экономику способствовали заметному улучшению инвестиционного климата в Египте, что особенно наглядно проявилось в нефтегазовой промышленности. На зарубежные активы в этой отрасли полностью

распространились гарантии от национализации, секвестра и им подобных актов государственной власти, а также другие положения закона № 43 от 1974 г. «Об арабских и иностранных инвестициях и свободных зонах». Вместе с тем, по всей вероятности, главным фактором (как справедливо считает российский исследователь экономики АРЕ, А.А.Ткаченко), предопределившим положительную переоценку инвестиционного климата в Египте транснациональным нефтяным бизнесом стали гораздо более выгодные, по сравнению с предоставляемыми большинством других нефтедобывающих государств, финансово-экономические условия его деятельности (28, с. 141, 142). Эти условия были установлены принятой в 1972 г. долгосрочной программой развития нефтегазовой промышленности, согласно которой с августа 1973 г. все зарубежные инвесторы привлекались к разведке и последующей эксплуатации нефтегазовых ресурсов по соглашениям о разделе продукции. Эти соглашения, называемые также подрядными, предусматривали при подписании выплату иностранными подрядчиками бонусов государству и закрепление за ними определенных участков национальной территории или акваторий в пределах территориальных вод, возлагали обязательство инвестировать на этих участках в геолого-поисковые и разведочные работы не меньше установленной суммы средств на достаточно длительный период, ограниченный 6–12 годами и, как правило, разделенный на два-три этапа, переход к каждому из которых зависел от подтверждения готовности подрядчиков продолжить контракт и понести очередные расходы.

В этот период подрядчики несли все затраты и сопряженные с ними коммерческие риски, так что в случае отрицательных результатов изысканий соглашения автоматически прекращали действовать по обычной практике подрядных контрактов в данной отрасли. До истечения сроков подрядчики могли по собственному усмотрению на одном из этапов отказаться от своих прав на 75–80% первоначально отведенных им разведочных территорий и соответственно сократить обязательства в связи с арендой этих участков.

При обнаружении коммерческих запасов углеводородного сырья иностранным инвесторам предоставлялось право их эксплуатации в течение 20–30 лет. До 40% продукции добывающих предприятий выделялось для компенсации затрат на выплату подписных бонусов, на геологические изыскания, амор-

тизационные отчисления от инвестиций, возмещение текущих издержек производства и всех прочих расходов этих подрядных предприятий. После полной амортизации капиталовложений доля так называемой стоимостной нефти обычно ограничивалась 20–30% общего объема производства. Остальная его часть распределялась между государственной Египетской генеральной нефтяной корпорацией (ЕГНК) и подрядчиком в соотношениях от 70/30 до 88/12 для нефтедобывающих и от 67,5/32,5 до 70/30 для газодобывающих предприятий. Доля иностранных контрагентов ЕГНК при распределении так называемой доходной продукции повышалась прямо пропорционально усложнению географических и горно-геологических условий ее производства (например, от глубин моря в районах промыслов на шельфе) и обратно пропорционально максимальной, технически допустимой продуктивности месторождений, которая определяется главным образом величиной их доказанных запасов.

Отличительной особенностью Египта 1970–1980-х годов по сравнению с другими нефтедобывающими странами являлась относительно гибкая реакция на изменчивую конъюнктуру мирового капиталистического рынка энергосырьевых товаров. Так, под давлением резкого ее спада в 1986 г. с целью предотвратить наметившееся ослабление активности зарубежных инвесторов им экстренно предоставлялись новые стимулы. Вводилась скользящая пропорция распределения «доходной» нефти, в соответствии с которой доля иностранных подрядчиков могла достигать 50% в зависимости от стадии амортизации их капиталовложений и уровней экспортных цен на жидкое топливо.

О привлекательности для транснационального нефтяного бизнеса условий, предоставлявшихся АРЕ, свидетельствует длительный бум их предпринимательской деятельности, начинаая с 1973 г. Если в 1963–1972 г. Египтом было заключено лишь четыре соглашения о разведке и последующей разработке нефтегазовых ресурсов с тремя иностранными компаниями, то в дальнейшем, до конца 1985 г. число заключенных контрактов выросло до 132, из которых 105 к тому сроку уже вступили в силу, а остальные были согласованы сторонами и ожидали подписания; число зарубежных контрагентов приблизилось к 40 фирмам из почти 20 стран. Общая величина финансовых обязательств этих фирм только в области геологических изыс-

каний достигла 2448,6 млн. долл., а выплаченных ими подписных бонусов – 221 млн. долл. (28, с. 143).

Другими весьма показательными областями экономики Египта с точки зрения государственной политики по отношению к иностранному капиталу в 70–80-е годы прошлого века являлись валютно-финансовый и банковский секторы, которые под воздействием политики «либерализации и открытых дверей» подверглись серьезным структурным переменам. Так, закон № 43 от 1974 г. «Об арабских и иностранных инвестициях и свободных зонах» и еще несколько законодательных актов предоставили право организовывать коммерческие, инвестиционные банки и компании по перестрахованию для ведения операций в иностранных валютах, а местному капиталу самостоятельно или с привлечением иностранных партнеров на условиях не более чем 49-процентного участия основывать аналогичные учреждения с правами операций также в египетской валюте.

После отмены государственной монополии кредитная система Египта стала наиболее привлекательной сферой приложения зарубежного предпринимательского капитала. Результатом высокой деловой активности явилось основание нескольких десятков учреждений. По данным Центрального банка АРЕ, к началу 1990-х годов общее число зарегистрированных в стране национальных и смешанных коммерческих и специальных банков превышало 100; кроме того, насчитывалось свыше 20 филиалов и представительств иностранных кредитно-банковских учреждений (29, 1990, с. 132). При этом среди кредитно-финансовых институтов, учрежденных после принятия закона № 43, численно преобладали смешанные банки с таким распределением акций: 51% – государственные и частные держатели и 49% – зарубежные. Принадлежность контрольных пакетов акций египетской стороне не ущемляла интересов ее иностранных партнеров. Согласно египетскому законодательству, это являлось необходимым условием широкого доступа к операциям, включая особенно прибыльные – по обслуживанию внешней торговли, в египетской, а не только в иностранной валюте, и обеспечивало присутствие на внутреннем кредитном рынке, на который не допускались учреждения исключительно или преимущественно зарубежных владельцев.

Государственная политика поощрения национальной и иностранной частнопредпринимательской деятельности способствовала притоку значительных средств из внутренних и

внешних источников, что позволило поднять норму накоплений в АРЕ примерно с 13% в 1973 г. до 22–28% в конце 1970-х – первой половине 1980-х годов (28, с. 115).

В то же время меры египетского руководства по привлечению иностранного капитала в изучаемый период оказались недостаточно эффективны. В итоге участие иностранных инвесторов в экономике страны ограничивалось приблизительно 25–30% общей суммы согласованных капиталовложений, причем на западных инвесторов приходилось менее 10% (28, с. 120). Существенно была ограничена и сфера приложения иностранного капитала – это в основном нефтедобыча, кредитно-банковская система. Последняя, хотя и служила средством привлечения значительных финансовых ресурсов (в частности, долларовых переводов египтян-эмигрантов), однако, наряду с этим, использовалась для частичного изъятия их из египетской экономики и направления на более благоприятные международные валютные рынки. Ограниченный характер «инфитаха» проявлялся также в стремлении инвесторов финансировать лишь те объекты, которые отличаются высокой скоростью окупаемости и высокой прибыльностью (главным образом в сфере услуг), избегая вкладывать капитал в «реальную экономику» – промышленность и сельское хозяйство. Помимо экономических причин, политическая нестабильность Ближнего Востока из-за неурегулированности арабо-израильского конфликта обуславливала повышенный риск капиталовложений в этом регионе, что в значительной степени тормозило приток сюда иностранного капитала.

Таким образом, с помощью политики «открытых дверей» в 1970-е годы удалось достичь лишь весьма ограниченной либерализации экономических и внешнеэкономических связей Египта, а некоторые аспекты «инфитаха» оказывали отрицательное влияние на общее состояние египетской экономики, способствовали в условиях хозяйственного оживления углублению структурных кризисов, которые с наибольшей остротой проявились в 1980-е годы. Резко возросла внешняя задолженность страны, приблизившаяся к середине указанного десятилетия к 40 млрд. долл. (20; 18.07.1987). Значительно ухудшилось обеспечение потребностей в продовольствии за счет внутреннего производства, в результате чего резко расширился импорт продуктов питания. Возросшее бремя расходов на закупку продовольствия наряду с резко увеличившимся импортом западных товаров, прежде всего потребительского назна-

чения, привело к огромному по масштабам египетской экономики дефициту торгового баланса. Рост государственных расходов, связанных с обеспечением военных нужд, субсидированием цен на товары и услуги первой необходимости, породили хронический дефицит государственного бюджета. Росла безработица, так как правительство не имело достаточных финансовых средств для создания новых рабочих мест.

В этих условиях египетское руководство пыталось скорректировать проводимый социально-экономический курс. Принимались меры с помощью экономических рычагов направить негосударственные капиталы в сферу материального производства, чтобы ослабить или ликвидировать структурные диспропорции, возникшие в период так называемого потребительского инфитаха в 1970-е годы. Такая политика получила название «производительного инфитаха».

С целью оздоровления ситуации в Египте в 1980-е годы был принят ряд мер по перестройке управления хозяйством со стороны государства, которому традиционно принадлежит важная роль в экономическом развитии страны. Они включали в себя реформу системы управления государственным сектором, возврат к элементам планового развития, корректировку инвестиционного кодекса и т.д.

В этой связи важно отметить, что реформа государственного сектора привела к расширению прав административных советов государственных компаний, касавшихся использования прибыли, валютной выручки, регулирования вопросов заработной платы, ценообразования. Важным элементом стало воссоздание государственных организаций в различных отраслях экономики, выполняющих функции трестов, упраздненных в 1975 г. в условиях либерализации экономики. Правда, в соответствии с декретом от августа 1983 г. были несколько ограничены административные функции государственных организаций с одновременным расширением имеющихся у них экономических рычагов управления.

Шаги правительства Египта в области регулирования иностранных инвестиций в рассматриваемый период сводились к стремлению поставить их под более жесткий контроль со стороны государства. Это нашло отражение, в частности, в принятии в 1981 г. закона № 159 о компаниях и исполнительного регулирования этого закона, утвержденного декретом № 96 от 1982 г. министра инвестиций и международного сотрудниче-

ства. Указанные документы устанавливали, например, что иностранная компания была вправе осуществить в АРЕ какую-либо деятельность, только образовав отделение своей компании в соответствии с положениями законодательства о коммерческой деятельности (30, № 3–4, с. 46).

Оценивая итоги экономической политики египетского руководства в 1980-е годы следует признать, что возврат к старым, административным методам управления не принес ожидаемых результатов, что, в частности, проявилось в тенденции снижения темпов прироста ВВП, а также в недостаточной активности иностранных инвесторов на египетском рынке. Так, например, если в 1978 г. общее число инвестиционных проектов в стране, находившихся в стадии осуществления, достигло 259, то в 1988 г. оно упало до 200 (31, с. 100). Поэтому неслучайно, что в июле 1989 г. Народное собрание АРЕ утвердило новый закон об инвестициях № 230, который более подробно мы рассмотрим в следующем параграфе.

В отличие от Египта, арабские нефтедобывающие **страны Персидского залива**, и в первую очередь **Саудовская Аравия**, в 1960–1980 гг., наряду с проведением политики вытеснения международных монополий из нефтяной промышленности, стремились привлечь иностранный капитал в другие сферы хозяйственной деятельности. В итоге участие зарубежных фирм и компаний в экономическом развитии аравийских монархий в рассматриваемый период не только расширилось количественно, но и приобрело ряд новых качественных особенностей. Первоначально оно было ограничено главным образом созданием совместных с национальным капиталом акционерных обществ. Затем с возникновением государственно-капиталистического сектора началось строительство крупных промышленных предприятий, выпускающих экспортную продукцию, где частный иностранный капитал выступал в партнерстве с государственным капиталом. Кроме того, сотрудничество на главных направлениях индустриализации строилось на базе долгосрочных межправительственных соглашений. Однако, несмотря на совершенствование форм сотрудничества, его сущность сводилась в основном к осуществлению принципа смешанного предпринимательства в этих странах.

Таким образом, после обретения политической независимости государственная политика арабских стран по отношению к иностранному капиталу радикально изменилась.

В то же время в самом западном предпринимательстве также нарастали внутренние изменения, обусловленные новым этапом развития производительных сил и меняющимся процессом международного разделения труда, с одной стороны, и дальнейшей концентрацией и централизацией капитала – с другой. Неизмеримо усилившийся общественный характер производства (подхлестываемый научно-технической революцией) привел к небывалому укреплению международных монополий в виде, в первую очередь, транснациональных корпораций (ТНК). Так, в начале 1970-х годов ТНК уже контролировали 20% промышленного производства развивающихся стран, 40% экспорта готовых изделий и 30% их внешнеторговых операций в целом (8, с. 52).

В новых условиях промышленно развитые страны стремились сохранить свои позиции в «третьем мире», привязать к себе политически независимые государства экономически, в том числе и с помощью ТНК. Об этом, в частности, свидетельствует возросший приток иностранного капитала в развивающиеся страны во второй половине 60-х и в 70-е годы прошлого столетия (подробнее см.: 32, 1974–1980).

Важно отметить, что вопреки достаточно четко сформировавшейся в других частях развивающегося мира тенденции к возрастанию к началу 1980-х годов роли привлечения частного капитала Запада в производительной форме, его значимость в финансировании развития арабского региона заметно уменьшилась. По наиболее полным из имеющихся данным, суммарный объем западных прямых инвестиций в государствах Арабского Востока на начало 1979 г. оценивался в 3,5 млрд. долл., что составляло всего 3,6% от тех 96 млрд. долл., которые статистические службы ОЭСР относили за счет иностранных вложений во всех развивающихся странах (33, с. 97).

Снижение притока ПИИ в арабские страны в рассматриваемый период было связано прежде всего с коренными изменениями в нефтедобывающей промышленности региона, о которых подробно говорилось выше. Установление национального суверенитета над природными ресурсами, повсеместная отмена на Арабском Востоке режима концессий, увеличение доли арабских государств в прибылях и т.д. – все эти процессы коснулись, по существу, всех стран региона, где действовал иностранный капитал. Достаточно сказать, что лишь в 1980 г. американские ТНК по требованию местных правительств вынужде-

ны были передать (с уплатой возмещения) активы на сумму около 3 млрд. долл. (34, с. 42–44). После национализации активов международных нефтяных компаний в арабских странах бывшие могущественные западные концессионеры превратились в подрядчиков, консультантов, управляющих и т.д.

В 1980-е годы арабский регион в целом по уровню привлечения прямых иностранных инвестиций продолжал отставать от развивающихся стран Азии и Латинской Америки (5, с. 10–24). При этом добыча нефти оставалась наиболее привлекательным сектором экономики арабских государств для западных капиталовложений.

Безусловно, сравнительно низкий уровень привлечения ПИИ в арабские страны в 70–80-е годы прошлого столетия был обусловлен целым комплексом факторов. Нижеследующий раздел первой главы посвящен особенностям законодательной и институциональной базы отдельных государств Арабского Востока, которые существенным образом влияли на приток прямых вложений из-за границы и формирование условий для функционирования зарубежного предпринимательства в изучаемом регионе в рассматриваемый период.

Отличительные черты законодательной и институциональной структуры в области иностранных инвестиций

Приток новых иностранных частных капиталов в арабские страны в 1960–1980-е годы (там, где он происходил) осуществлялся уже в иных организационных формах по сравнению с предшествующим периодом и обычно был связан с современными видами экономической деятельности. Даже прямые зарубежные инвестиции в рассматриваемый период в большинстве случаев были обусловлены в той или иной степени сотрудничеством с местной буржуазией или другими имущими слоями.

Таким образом, появление нового вида иностранного предпринимательства в арабском регионе осуществлялось посредством создания разного рода «партнерства», «смешанного предпринимательства».

В этой связи можно выделить (в первом разделе данной главы это уже упоминалось) два основных пути возникновения

новых форм иностранного предпринимательства. Первый, как правило, начинался с законодательного акта, принудительно допускавшего местный капитал в иностранные фирмы («египтизация», «саудизация» и т.п.). Второй в наиболее типичном виде предстает в официальных предписаниях, гласивших о том, что определенный процент акций вновь создающихся компаний должен находиться в руках граждан данной арабской страны. В итоге, в том и другом случае речь шла о предприятиях со смешанным (иностранным и местным) участием.

Кроме того, в арабских государствах, придерживавшихся более либеральной политики по отношению к иностранным инвестициям (например, в Ливане, Иордании, Марокко) создавались отделения и филиалы западных фирм и компаний, капитал которых полностью принадлежал зарубежным вкладчикам.

Тем не менее, в арабском мире в целом в 60–80-е годы прошлого столетия преобладала уверенность в том, что совместные предприятия (СП) более выгодны для принимающих прямые иностранные инвестиции стран, чем структуры со 100%-ным зарубежным владением. И, как результат, в отдельных частях изучаемого региона предпринимались меры, стимулирующие создание СП, и в то же время вводились ограничения в сфере прав собственности иностранных инвесторов.

Одна из причин, по которой арабские страны (например, Саудовская Аравия) предпочитали СП, заключается в стремлении защитить свой суверенитет и гарантировать, что иностранные компании не будут оказывать нежелательное воздействие на их экономику. Помимо этого, достаточно широко было распространено убеждение, что совместные предприятия являются хорошим средством для поощрения передачи технологий и управленческого опыта западными фирмами местным предпринимателям.

Транснациональные корпорации, в свою очередь, также находили выгоды в организации СП в арабских странах и добровольного вхождения в них в определенных обстоятельствах. В то же время условие некоторых арабских стран о создании совместных предприятий, которое выдвигалось перед иностранными инвесторами в качестве обязательного, и ограничения, устанавливавшиеся при этом на права собственности, рассматривались зарубежными вкладчиками ПИИ как серьезные препятствия для расширения капиталовложений в исследуемом регионе.

В 1960–1980-е годы в большинстве арабских государств были приняты нормативные акты, которые легли в основу законодательной базы регулирования зарубежных инвестиций в этих странах. Наряду с этим, постепенно формировалась институциональная система, включающая правительственные организации (специализированные министерства и ведомства, подразделения в рамках отраслевых министерств, межминистерские организации и др.) и структуры местных органов власти, в ведении которых находились вопросы, связанные с иностранным инвестированием.

Ниже мы остановимся более подробно на особенностях законодательной и институциональной базы Ливана и Иордании, проводивших относительно либеральный курс в области привлечения зарубежных капиталовложений, а также Египта и Саудовской Аравии, которые занимали в этих вопросах более консервативную позицию.

Инвестиционное законодательство **Ливана** в рассматриваемый период предоставляло широкие возможности как для открытия и деятельности в стране иностранных фирм или их филиалов, так и работы иностранных граждан на этих фирмах. При этом для иностранцев необходимо было только пройти процедуры, предусмотренные ливанскими законами, для получения разрешения на проживание и работу.

Деятельность иностранного капитала регулировалась следующими основными нормативными документами:

- Указ № 96 от 3.01.1926 г. о регламентации иностранных компаний;

- Указы № 177 от 23.03.1942 г., Декрет № 9812 от 4.05.1968 г., Закон № 3/80 от 7.04.1980 г. о регулировании деятельности иностранных обществ и компаний;

- Коммерческий кодекс Ливана;

- Финансово-кредитный кодекс Ливана;

- Декрет № 17561 от 18.09.1964 г. о регулировании деятельности иностранцев в Ливане;

- Закон о банковской секретности от 3.09.1962 г.;

- Закон от 5.02.1954 г. о налогообложении иностранных компаний;

- Декрет № 11614 от 4.01.1969 г. о правилах приобретения иностранцами недвижимости в Ливане.

Согласно инвестиционному законодательству, при создании акционерного общества иностранцами, большинство чле-

нов его совета директоров должны были составлять ливанцы. Ливанским физическим или юридическим лицам должна была также принадлежать, как минимум, треть капитала общества, не подлежащая уступке иностранным гражданам. Уставный капитал такого общества был предусмотрен в размере не менее 300 тыс. лив. ф. (25, с. 219).

Иностранные акционерные общества перед их учреждением в Ливане или перед тем, как создать один или несколько филиалов, были обязаны информировать Управление по защите коммерческих и промышленных частных предприятий, находившееся в Париже. Это правило осталось с тех времен, когда Ливан являлся подмандатной территорией Франции. Управление в течение двух месяцев проводило соответствующую регистрацию и оформляло удостоверение о том, что общество выполнило необходимые формальности. Акционерные общества были обязаны также отчитываться о своей финансовой деятельности перед этим Управлением. В данное ведомство должны были сообщаться любые изменения в статусе, а также информация об увеличении, уменьшении или перемещении капитала (25, с. 220).

Кроме того, открытие иностранных предпринимательских структур в Ливане находилось в ведении Министерства труда и социальных дел, которое определяло отрасли национальной экономики, являвшиеся приоритетными для осуществления вложений иностранного капитала. Необходимо отметить, что в стране в рассматриваемый период не было ни одной отрасли хозяйства, участие иностранного капитала в которой запрещалось законом. В связи с этим указанному министерству были предоставлены широкие полномочия в регулировании объемов и направлений привлечения иностранного капитала.

Привлечению в Ливан иностранных инвесторов способствовало также достаточно либеральное налоговое законодательство. Основной налоговый закон страны – Декрет-закон № 144 был принят 12 июня 1959 г. Кроме того, с целью легализации создания в Ливане холдинговых и офшорных компаний 24 июня 1983 г. вступили в силу Декрет-законы № 45 и № 46. Согласно этим двум документам, на указанные виды компаний не распространялась большая часть положений закона № 144 и других налоговых законов, им также предоставлялся более благоприятный налоговый режим. Фактически капитал и резервы холдинговых компаний облагались налогом по регрессив-

ной шкале, а их доходы – налогом по низким ставкам. С офшорных компаний взимался символический единообразный ежегодный подоходный налог (25, с. 202).

Все юридические лица независимо от их типа, цели, национальной принадлежности или места ведения бизнеса подпадали под действие положений о подоходном налоге, содержащихся в законе № 144. Эти положения распространялись на все ливанские и иностранные компании, а также их дочерние фирмы и филиалы независимо, от того имели ли они штаб-квартиру в Ливане или нет.

Многие положения закона № 144 не носили абсолютного характера. Их применение ограничивалось оговорками («изъятиями»), содержащимися в других нормативных документах. Так, одно из изъятий – освобождение от налогов на десятилетний период – распространялось на прибыли, полученные промышленными предприятиями, которые отвечали следующим критериям: были созданы в Ливане после 1980 г. в районах, развитие которых поощрялось правительством; производили продукцию, не изготавливавшуюся в этой стране до 1 января 1980 г.; их производственные активы превышали 500 млн. лив. ф. (300 тыс. долл.) (25, с. 203).

Десятилетнее освобождение вступало в силу с даты начала выпуска продукции и ограничивалось суммой прибылей, которая была эквивалентна стоимости активов, инвестированных в промышленное предприятие. Это освобождение предоставлялось на основании правительственного декрета, принимавшегося после получения одобрительных рекомендаций министра финансов и министра промышленности и нефти. Рассматриваемая льгота распространялась также на холдинговые и офшорные компании.

Прибыль, извлеченная в Ливане иностранными компаниями, которые не имели своих представительств в этой стране, подлежали обложению налогом в размере 10% их чистого налогооблагаемого дохода. Этот доход равнялся от 10 до 50% первоначальной прибыли, если компании предоставляли компенсацию за получаемые услуги (25, с. 205).

С доходов на капитал удерживался налог в размере 6%. Доход, извлекаемый за счет перемещения капитала взимался по ставке в 5%. С прибылей, полученных иностранными компаниями и подлежавших распределению, взимался налог в 5% после вычета подоходного налога (10%) и обязательного ре-

зерва (10%), требовавшегося в соответствии с законом о денежном обращении и кредитах.

Для холдинговых компаний Декрет-законом № 45 были установлены более низкие налоговые ставки. Деятельность этих компаний была ограничена следующими видами:

- приобретение контрольного пакета или отдельных акций ливанских и иностранных акционерных компаний и компаний с ограниченной ответственностью;

- управление компаниями, в которых они владеют контрольным пакетом или отдельными акциями;

- предоставление займов или гарантий компаниям, в которых они владеют контрольным пакетом или долей акций;

- приобретение патентов и торговых знаков, а также лицензий, одинаковых для структур, базирующихся в Ливане или за границей;

- приобретение движимого и недвижимого имущества, необходимого для деятельности компании.

Важной составляющей благоприятного инвестиционного климата Ливана в рассматриваемый период являлся также весьма льготный валютный режим. В республике отсутствовали ограничения на перевод капитала и других валютных средств в страну и за ее пределы резидентами и нерезидентами.

Законодательство **Иордании** в области иностранных инвестиций в 1970–1980-е годы постоянно совершенствовалось. Первый закон о поощрении зарубежных капиталовложений был принят в 1972 г. В 1973 г., 1976 и 1977 гг. он дополнялся новыми положениями. В 1984 г. был отменен закон от 1972 г., вместо которого был издан нормативный документ, дополненный в 1987 г. и 1988 г.

В соответствии с инвестиционным законодательством королевства, для обеспечения более равномерного территориального развития Иордания была разделена на три инвестиционные зоны – А, В и С. Объекты, соорудившиеся на территории страны с участием иностранного капитала, должны были отвечать следующим требованиям:

- использовать иорданскую рабочую силу;

- хотя бы частично использовать местные сырьевые материалы;

- иметь экспортную направленность, т.е. приносить свободно конвертируемую валюту, либо быть тесно связанными с другими существующими объектами. Уставный капитал пред-

приятый, создаваемых с участием иностранных инвестиций, должен был быть как минимум, (в тыс. иорд. динар):

	Зона А	Зона В	Зона С
Промышленность	75	35	20
Сельское хозяйство	20	15	10

Источник: 25, с. 160.

Строительство гостиниц было разрешено законодательством только в зонах В и С. Если компания с участием иностранного капитала была намерена заниматься перевозками туристов, стоимость ее транспортных средств должна была быть не менее 300 тыс. иорд. динар. Сооружение гостиниц с участием зарубежных инвесторов разрешалось в зоне В с числом мест не менее 20.

Проект, отвечавший указанным критериям и одобренный Советом министров, классифицировался как «Утвержденный экономический проект» и в этом случае ему предоставлялись следующие льготы:

1. Освобождение основных средств от таможенных пошлин, налогов и сборов. В случае импорта средств производства для расширения мощностей или развития объекта они также освобождались от таможенных пошлин, налогов и сборов. Запасные части, импортировавшиеся в пределах 10% стоимости установленных средств производства пользовались такими же льготами.

2. Освобождение от налогов на прибыль и на недвижимость регулировалась следующим образом:

– проекты в зоне А полностью освобождались от указанных налогов в течение первых пяти лет и в размере 60% от суммы налогов в течение еще двух лет, следующих за пятилетним периодом;

– проекты в зоне В полностью освобождались от указанных налогов в течение первых восьми лет и в размере 60% от суммы налогов на срок в два года, следующих за восьмилетним периодом;

– проекты в зоне С полностью освобождались от налогов в течение первых 15 лет.

В случае расширения производства с участием иностранного капитала на «Утвержденном экономическом проекте» налог на прибыль мог быть снижен в размере до 25% на срок в

два года в зоне А, на срок в три года – в зоне В и на срок в четыре года – в зоне С.

3. Совет министров мог принимать решения о сдаче в аренду на льготных условиях землю под «Утвержденные экономические проекты». После завершения проекта земля возвращалась правительству.

4. Вывоз прибылей, полученных иностранным капиталом, равным образом как и его репатриация, осуществлялся в соответствии с валютным законодательством Иордании. Каких-либо ограничений на перевод прибылей за границу по суммам не было, но в Центральный банк страны для оформления перевода представлялась копия годового баланса, письмо Налогового департамента об уплате налогов, перечень всех административных расходов (которые должны были быть в пределах 5% всей суммы расходов), а также письмо Министерства промышленности и торговли, содержавшее поддержку просьбы компании о переводе прибылей.

5. В случае, если размер иностранных инвестиций в «Утвержденный экономический проект» превышал 1 млн. иорд. динар, инвестор мог обратиться в Совет Министров с просьбой не давать разрешение на создание аналогичных проектов в Иордании другим компаниям.

6. От уплаты налога на прибыль освобождались проценты, полученные от кредитования иорданского правительства или иорданских финансовых институтов. Такие же льготы могли быть предоставлены в случае приобретения иностранным инвестором государственных ценных бумаг Иордании.

7. Иностранные инвесторы, объем капитальных вложений которых был ниже указанного выше лимита, освобождались от таможенных пошлин и сборов, но должны были уплачивать налог на прибыль и налог на недвижимость.

Кроме того, зарубежный капитал мог получить дополнительные льготы в случае создания предприятий в специализированных экспортно-производственных (промышленных) и свободных зонах, обладавших особым юридическим и таможенно-экономическим статусом. Фирмы и предприятия, действовавшие в промышленных зонах, освобождались от налога на прибыль на дополнительные два года и полностью от уплаты налога на недвижимость.

Для получения лицензии на осуществление деятельности в свободных зонах предприятия, фирмы и компании должны

были не только иметь новый для страны профиль, но и использовать современную технологию, а также хотя бы частично местное сырье или компоненты, способствовать снижению зависимости королевства от импорта и повышению квалификации местной рабочей силы. Получив лицензию, они освобождались от подоходного налога на период в 12 лет и полностью от уплаты налога на недвижимость. Указанные зоны были призваны прежде всего повысить привлекательность капиталовложений в создание предприятий обрабатывающей промышленности, продукция которых направлялась как на внешний, так и на внутренний рынок. Государство брало на себя затраты по созданию на территории этих зон инфраструктуры.

Согласно «Правилам контроля за иностранной деятельностью», формирование уставного капитала компании, в которой участвовал иностранец, должно было осуществляться таким образом, чтобы зарубежный капитал поступил в Иорданию через один из 18 действовавших в стране банков, причем для индивидуальных лиц эта сумма устанавливалась минимум в 5 тыс. иорд. динар, а для компаний – в 10 тыс. иорд. динар.

В 1986 г. указанные требования к деятельности иностранцев в Иордании были несколько упрощены в отношении граждан арабских государств – в тех случаях, когда они осуществляли инвестиции в промышленность, туризм, сервис, образование, здравоохранение и приобретение недвижимости.

Практически до конца 1980-х годов в королевстве существовали ограничения на выдачу лицензий иностранцам на:

- открытие новых банков и страховых компаний;
- добычу фосфатов;
- переработку нефти;
- производство цемента.

В соответствии с законом о компаниях (закон № 12 от 1964 г.) в Иордании разрешалось создание следующих типов предпринимательских структур:

- 1) акционерных компаний (частных или публичных), которые обладали правами самостоятельного юридического лица;
- 2) товариществ (полных или с ограниченной ответственностью), в законе они определялись как «обычные компании»;
- 3) филиалов иностранных компаний, т.е. зарегистрированных за границей корпоративных структур («иностранных акционерных компаний» или иностранных товариществ («иностраных обычных товариществ»)).

Иностранцы, осуществлявшие предпринимательскую деятельность в Иордании, редко создавали иорданские акционерные компании, обычно они действовали как филиалы либо иностранных акционерных обществ, либо (в некоторых случаях) иорданских товариществ, а также совместных предприятий с участием иорданского капитала.

Несмотря на то, что совместные предприятия специально не оговаривались в законе № 12 и отсутствовала сложившаяся практика регулирования их деятельности, необходимо отметить, что в 70–80-е годы прошлого столетия в королевстве росло число подобных предпринимательских структур, создаваемых иностранными и местными физическими и юридическими лицами. Иорданское правительство отдавало предпочтение этой форме, поскольку она, помимо привлечения зарубежных инвестиций, позволяла иорданцам, работая бок о бок с иностранными партнерами, существенно повышать свою квалификацию.

К иностранным акционерным компаниям законодательством королевства предъявлялись такие же требования, как и к иорданским. В течение трех месяцев после окончания финансового года иностранная акционерная компания должна была представить контролеру за компаниями отчет о своей деятельности наряду с копией аудиторского заявления по финансовому отчету об операциях, осуществлявшихся в Иордании. Контролер имел право проводить ревизию бухгалтерской документации, а также других документов, если считал это необходимым.

Основы инвестиционного законодательства **Египта** были заложены в законе № 65 от 1971 г. «Об инвестициях арабских капиталов и свободных зонах». В 1974 г. основные принципы, провозглашенные этим законом, были конкретизированы в результате принятия закона № 43 «Об арабских и иностранных инвестициях в свободных зонах». В 1977 г. законом № 32 в действовавшее законодательство были внесены важные дополнения, связанные главным образом с предоставлением египетскому частному сектору тех же льгот и привилегий, которые получил иностранный капитал в соответствии с законом № 43 от 1974 г. С тех пор почти в неизменном виде инвестиционное законодательство АРЕ просуществовало до 1989 г.

В июле 1989 г. Народное собрание АРЕ утвердило новый закон об инвестициях № 230, первый раздел которого содержал терминологические определения и общие положения об инвестициях (35, с. 27). В нем, во-первых, производилось раз-

граничение правового режима инвестиций в зависимости от места реализации проекта:

- осуществление капиталовложений на территории свободной зоны;

- размещение капитала в различные предприятия, расположенные за пределами свободных зон.

Во-вторых, был дан перечень основных приоритетных направлений экономики, в которых допускалось и поощрялось размещение инвестиций. Это прежде всего освоение пустынных и неплодородных земель, туризм, промышленность, жилищное строительство. Как отмечалось в первой статье закона, Совет Министров по предложению совета директоров Генеральной организации по инвестициям (ГОИ) мог дополнить указанный выше перечень отраслей экономики с целью использования современных технологий, улучшения структуры экспорта и импорта, а также наиболее полного использования местной рабочей силы. Премьер-министр Египта по предложению совета директоров ГОИ наделялся также правом определять и те отрасли хозяйства, где вложение иностранных капиталов не допускалось без участия египетских инвесторов, при этом оговаривался процент долевого участия египетского и иностранного капитала (35, с. 29).

Второй раздел закона содержал систему льгот и привилегий, которая устанавливалась как в отношении всех инвестиционных проектов, так и в отношении капиталовложений в конкретных областях.

Общие условия налоговых льгот были сформулированы следующим образом: пять лет, начиная с первого финансового года после пуска в эксплуатацию. Совет Министров по предложению совета директоров ГОИ мог продлить разрешение на освобождение от уплаты налогов на новый пятилетний срок, если это отвечало общественным интересам (при этом принимался во внимание характер производства объекта и его географическое расположение), а также способствовало увеличению экспортных поставок, занятости местного населения и выполнению планов экономического и социального развития.

Инвестиционные проекты в области освоения пустынных земель и строительства новых городов освобождались от уплаты налогов на десять лет с возможным продлением этого срока еще на пять лет. Капиталовложения в сооружение небольших по размещению и недорогих по стоимости зданий и строений, предназначенных для сдачи их в аренду, освобождались от

уплаты налогов на 15 лет с возможным продлением этого срока еще на пять лет. Имелись также и другие отличия в установлении льготного налогового режима в отношении проектов в зависимости от того, в какой сфере экономики они реализовывались.

В дополнение к сказанному из общих принципов, действие которых распространялось на все проекты, можно выделить нижеследующие:

- национализация и конфискация инвестиционных объектов не допускалась;

- прибыль, полученная в результате функционирования инвестиционного объекта, не облагалась налогом на производственную и коммерческую деятельность, а также подоходным налогом на юридических лиц;

- распределяемая прибыль освобождалась от налога на движение капитала и общего подоходного налога в течение действия льготного периода.

Инвестиционные объекты в соответствии с данным законом рассматривались как структуры частного сектора. В этой связи на них не распространялось действие законодательства в области государственного сектора.

В случае совершения инвестором правонарушений, перечисленных в законе (таможенного, валютного и налогового законодательства), обращение в суд могло иметь место только при выяснении мнения на этот счет Генеральной организации по инвестициям.

В третьем разделе закона № 230 рассматривались вопросы осуществления инвестиций на территории свободных зон. Этот нормативный документ устанавливал два вида свободных зон – «общественные свободные зоны для реализации проектов в соответствии с настоящим законом», создававшиеся по решению Совета Министров, и «частные свободные зоны для реализации одного конкретного проекта», организованные по решению совета директоров ГОИ (35, с. 30). В данном разделе определялись те отличительные особенности, которые были связаны с реализацией проекта в свободной зоне: порядок ввоза и вывоза товаров, налоговый режим, условия найма рабочей силы. Так, в частности, все предметы, оборудование, машины и средства транспорта, необходимые для осуществления проекта, освобождались от обложения таможенными пошлинами и другими сборами и налогами, за исключением налога на владение машиной.

Вывоз продукции из свободной зоны на египетский рынок происходил в соответствии с общими правилами импорта товаров. Например, вывозимая продукция подлежала обложению таможенными пошлинами в общем порядке. Устанавливалось, однако, что с изделий, состоящих из местных и иностранных компонентов, должны были взиматься таможенные пошлины в отношении той части, которая относилась к зарубежной составляющей по действовавшим в момент их вывоза ценам, при этом доля иностранного компонента подсчитывалась из расчета ее первоначальной стоимости при ввозе в свободную зону.

Сделки, заключенные в свободной зоне, а также между представителями таких зон и иностранными партнерами, не попадали под действие закона о контроле за валютными операциями.

Налогообложение в свободных зонах регулировалось следующими положениями. Все инвестиционные объекты подлежали обложению ежегодным налогом в размере 1% от стоимости товаров, ввозимых на условиях СИФ в свободную зону, или вывозимых из нее на условиях ФОВ. Те структуры, основная деятельность которых была не связана с ввозом или вывозом товаров, уплачивали ежегодный налог в размере 1% от суммы полученных доходов. Во всех случаях инвесторы были обязаны оплачивать сбор за обслуживание и предоставленные услуги в соответствии с положениями исполнительного регулирования данного закона, принятого декретом № 1531 премьер-министра АРЕ в 1989 г.

Указанное исполнительное регулирование определяло, что инвесторы должны были перечислять в пользу Генеральной организации по инвестициям ежегодный сбор за предоставленные услуги в размере 0,05% от произведенных капиталовложений в соответствии с их последними оценками, при этом их минимальный размер не мог быть менее 300 ег. ф., а максимальный – 3000 ег. ф., либо равноценных им сумм в свободно конвертируемой валюте. Кроме того, при представлении заявления о размещении инвестиций, инвестор обязан был уплатить сумму в размере 1000 ег. ф. (или ее эквивалент в СКВ), которая взималась с целью покрытия расходов ГОИ на услуги, оказывавшиеся компаниям или частным предпринимателям при реализации их проектов.

Распределяемая прибыль структур, действовавших в свободных зонах, не попадала под положения законодательства о налогообложении. Кроме того, инвестированный капитал не подлежал обложению налогом на наследство.

Основные положения трудового законодательства в свободных зонах сводились к следующим положениям:

- доля египетских граждан, работавших на инвестиционных объектах, должна была быть не менее 75% от общего количества работающих;
- минимум заработной платы не мог быть меньше минимума, установленного в Египте;
- продолжительность рабочего дня не должна была превышать 42 часа в неделю с соблюдением еженедельных выходных дней;
- сверхурочные работы подлежали оплате в установленном порядке;
- инвестиционное предприятие обеспечивало социальное и медицинское обслуживание работающих, а также осуществляло необходимые мероприятия по технике безопасности (35, с. 33).

Четвертый раздел закона № 230 определял статус и компетенцию Генеральной организации по инвестициям: порядок формирования совета директоров, основные функции самой организации и совета директоров, порядок формирования денежных средств ГОИ и т.п.

Особо следует отметить установленный в этом разделе закона механизм принятия решения об осуществлении инвестиционного проекта. В частности, было определено, что совет директоров ГОИ был обязан в 20-дневный срок с даты представления всего комплекта необходимых документов вынести соответствующее решение. В том случае, если заинтересованное лицо было не удовлетворено этим решением, оно могло обжаловать его, обратившись с заявлением в организацию.

Пятый, заключительный раздел закона № 230 предусматривал возможность привлечения инвестора за нарушение установленного порядка въезда, проживания, ввоза и вывоза из свободной зоны местной валюты, а также осуществление любой деятельности в общественной свободной зоне без разрешения ее председателя к уголовной ответственности – лишению свободы на срок до шести месяцев и наложению штрафа в размере не менее 500 и не более 5000 ег. ф., либо к одному из этих наказаний (35, с. 34).

Введенный в 1989 г. закон об инвестициях не отменил положения закона № 59 от 1979 г. о новых поселениях, который также предоставлял иностранным инвесторам ряд льгот.

Принятие этого закона было вызвано стремлением египетского руководства решить проблему нехватки жилья в АРЕ, переместив при этом жилищное строительство с высокоплодородных земель дельты и долины Нила в пустынные районы. Компании, расположенные в новых городах, при условии, что их деятельность отвечала местоположению, получали следующие льготы:

- освобождение прибылей от подоходного налога на юридические лица сроком на десять лет, начиная с первого финансового года, следующего за пуском в эксплуатацию;
- освобождение на десятилетний период от обложения налогами дивидендов, выплачиваемых акционерам;
- освобождение на 10 лет от уплаты всех налогов на недвижимую собственность, начиная с даты завершения строительства здания и начала его использования по назначению;
- освобождение от импортных пошлин ввоза машин, оборудования и строительных материалов, необходимых для сооружения предприятия;
- предоставление иностранным предпринимателям права репатриации инвестированного капитала и прибыли.

Таким образом, положения этого закона во многом были сходны с положениями законов № 43 от 1974 г. и № 230 от 1989 г. Основные отличия состояли лишь в строго фиксированном сроке освобождения от налогов на десять лет, установленном законом о новых поселениях, а также в том, что он не освобождал иностранных сотрудников от обложения налогом на заработную плату.

Не вдаваясь в подробности, следует отметить, что налоговые льготы, предоставленные иностранным инвесторам в соответствии с законами № 230 и № 59, давали им значительные преимущества по сравнению с предприятиями, на которые не распространялось действие этих положений. Так, для сравнения укажем, что стандартные ставки налогов на юридические лица – подоходного и на движение капитала – составляли соответственно 40% (для промышленных компаний и фирм, осуществлявших экспортные операции, она равнялась 32%) и 32%.

Помимо законов № 230 и 59 инвестиции египетского и иностранного капитала в АРЕ в 1980-е годы могли осуществляться и в соответствии с положениями закона № 159 от 1981 г. о

компаниях и исполнительного регулирования этого закона, утвержденного декретом № 96 от 1982 г.

Указанные нормативные документы устанавливали в частности, что ни одна иностранная компания не вправе осуществлять в Египте какую-либо деятельность иначе, как образовав отделение своей компании в соответствии с положениями законодательства о коммерческой деятельности.

До подачи заявления о регистрации необходимо было получить в соответствующем египетском банке свидетельство об открытии отделением своего счета в сумме не менее 5000 долл. США, а затем оно должно было пройти регистрацию в Коммерческом регистре и в Генеральном управлении компаний.

В тех случаях, когда отделение иностранной компании подпадало под действие налогового законодательства АРЕ, ему было необходимо зарегистрироваться в налоговых органах и получить налоговую карточку. Отделение компании могло начать функционировать только после завершения процедуры регистрации.

Положения закона № 159 и его исполнительного регулирования определяли, что отделение иностранной компании не вправе осуществлять деятельность, которая могла выполняться только египетскими юридическими и физическими лицами. К таким видам деятельности относились, в частности, проведение импортных операций, организация коммерческих агентств, объявление торгов с участием правительственных учреждений и организаций государственного сектора. Однако, если отделение иностранной компании желало осуществлять такого рода деятельность, оно могло действовать через зарегистрированного в установленном порядке египетского агента. При налогообложении отделений иностранных компаний учитывались следующие два фактора. Первый – статус «постоянного учреждения» в Египте, и второй – получение дохода от осуществляемой в этой стране деятельности.

Определение правового статуса физических и юридических лиц в соответствии с египетским законодательством регулировалось соответствующими соглашениями АРЕ с той или иной страной. Как правило, такие соглашения рассматривали отделения иностранных компаний в качестве «постоянных учреждений» и на них распространялось действие местного законодательства, которое, помимо обычных для египетских

компаний налогов и сборов, предусматривало, что представительства иностранных фирм в АРЕ должны уплачивать Генеральной организации по инвестициям ежегодный сбор в размере 0,05% от общей стоимости контрактов, заключенных на проведение операций на территории Египта. Однако, если в межправительственном соглашении был установлен иной порядок налогообложения, то отделения компаний освобождались от уплаты соответствующих налогов.

Помимо рассмотренных выше законов в инвестиционной практике Египта в 70–80-е годы прошлого столетия использовались соглашения типа «продакшн шеринг», регулировавшие деятельность иностранных компаний в нефтегазовой промышленности АРЕ. Условия подобных соглашений довольно подробно рассматривались в первом разделе данной главы.

Таким образом, инвестиционное законодательство АРЕ в исследуемый период существенно эволюционировало и к концу 1980-х годов приобрело в целом для иностранных инвесторов более привлекательный, чем в предшествующее десятилетие, характер. Тем не менее, принятые нормативные акты и другие меры привели лишь к частичной либерализации политики египетского государства по отношению к капиталовложениям из-за рубежа. Сохранение достаточно большого количества ограничений и бюрократических процедур в значительной мере препятствовало расширению притока иностранных инвестиций в экономику страны.

В Саудовской Аравии по сравнению с Египтом, а тем более с другими арабскими странами, которые продвинулись дальше по пути законодательной и институциональной либерализации в изучаемой сфере (например, Ливан, Иордания, Марокко), к началу 1990-х годов сформировался менее свободный инвестиционный режим.

Акционерные компании с участием иностранного капитала начали возникать в Саудовской Аравии после принятия в феврале 1964 г. закона об иностранных инвестициях. В этой связи следует отметить, что этот нормативный документ предусматривал жесткое регулирование прямых иностранных инвестиций, что явилось серьезным тормозом для индустриального развития королевства (20; № 10, 1964 г., с. 117). Осознав пагубность такой политики, государство пошло на ослабление режима регулирования инвестиций, привлекаемых из-за рубежа, и издало в 1979 г. «Акт об инвестирова-

нии иностранного капитала», который заменил закон от 1964 г. Деятельность зарубежных инвесторов в Саудовской Аравии в рассматриваемый период регулировалась также законом о компаниях от 1965 г. При Министерстве промышленности и электроэнергетики страны был образован Комитет по иностранному инвестированию, в задачи которого входило: выбор проектов, обеспечение желающих необходимой информацией, рассмотрение заявок на инвестиции, урегулирование конфликтов между иностранным инвестором и другой стороной, наблюдение за выполнением закона об иностранных инвестициях и т.п. (36, с. 115).

Иностранная компания, соответствовавшая положениям инвестиционного законодательства, получала все льготы, предоставлявшиеся местному капиталу согласно закону о поощрении национальной промышленности. В число упомянутых льгот и привилегий входило: освобождение от обложения импортными таможенными пошлинами ввозимых для осуществления проектов социально-экономического развития машин, оборудования и других товаров, а также необходимых для их деятельности сырья и полуфабрикатов; предоставление «налоговых каникул» (подробнее см. ниже); выдача крупных кредитов под низкие процентные ставки; право свободной репатриации основного капитала и перевода прибылей, а в случае их реинвестирования – освобождение от налогообложения; предоставление в зонах так называемых промышленных парков земельных участков для строительства предприятий обрабатывающей промышленности по номинальной цене, которая была настолько низка, что фактически участок предоставлялся бесплатно; снабжение электроэнергией, водой, природным газом по льготным ценам; введение протекционистских таможенных пошлин с целью защиты продукции, выпускавшейся предприятиями, от конкуренции со стороны импортных товаров, беспошлинный их экспорт; предоставление субсидий для обучения саудовской рабочей силы; преференциальный подход к продукции национальных предприятий при заключении государственных контрактов (36, с. 117).

Законодательством Саудовской Аравии разрешалось создание предпринимательских структур девяти типов, в том числе трех видов компаний с ограниченной ответственностью. При этом большинство иностранных инвесторов отдавало предпочтение такой форме, как акционерное общество с

ограниченной ответственностью, что позволяло им избежать ряд формальностей.

Правилами, регулировавшими создание акционерных компаний определялось, что капитал общества с ограниченной ответственностью должен быть не менее 500 тыс. сауд. риалов, разделенных на акции равной стоимости. Он не мог быть представлен в оборотных ценных бумагах, а компания не имела права прибегать к открытой подписке на акции для увеличения своего капитала. Число членов компании с ограниченной ответственностью предусматривалось в размере не менее двух и не более 50 (36, с. 122).

Весь капитал компании, как это устанавливалось в учредительных документах, должен был быть полностью оплачен при ее создании. Однако, оплата акций не всегда производилась за наличный расчет, она могла быть в форме оборудования, материалов (товаров, инвентаря, «ноу-хау» и т.д.).

Ежегодный перевод в установленный законодательством резервный фонд должен был производиться в размере, как минимум, 10% чистой прибыли до тех пор, пока этот резерв не составит 50% капитала компании. Резервный фонд мог быть использован для покрытия убытков компании или капитализирован.

Создание компании должно было происходить в Саудовской Аравии и осуществляться лицом, имевшим соответствующие полномочия и доверенность. В связи с этим вся процедура обычно проводилась саудовским юристом. Однако иностранные инвесторы обязаны были обеспечить перевод на арабский язык учредительных документов.

Учредительные документы должны были быть одобрены Министерством торговли. Создание компании обычно занимало от одного до трех месяцев после того, как было получено одобрение Комитета по иностранным инвестициям, а это, в свою очередь, могло продлиться от двух до шести месяцев. Компания считалась действующей после получения инвестиционной лицензии от Министерства промышленности и электроэнергетики и регистрации в Коммерческом регистре Министерства торговли. Расходы на создание компании обычно составляли около 90–100 тыс. сауд. риалов. Штаб-квартира акционерного общества с ограниченной ответственностью должна была находиться в Саудовской Аравии (36, с. 123).

Для создания любой иностранной фирмы как филиалов и дочерних компаний (со 100-процентным иностранным владением), так и совместных предприятий с участием саудовских партнеров необходимо было получить лицензию от Министерства промышленности и электроэнергетики. Если зарубежному инвестору предоставлялось монопольное право на деятельность в какой-то области, или возможность заниматься банковским делом, то в этом случае для создания фирмы требовалось одобрение Совета Министров и издание королевского указа (36, с. 124).

На осуществление любого конкретного проекта иностранный инвестор должен был также получить лицензию от Министерства промышленности и электроэнергетики, т.е. по сути дела оформить статус одобренного проекта.

Заявка на получение лицензии должна была быть направлена в Бюро иностранных инвестиций, входившее в состав Министерства промышленности и электроэнергетики. При подаче заявки необходимо было представить следующие основные документы:

1. Заполненные бланки, полученные в Министерстве и содержащие характеристики деятельности будущей компании, ее капитала и его распределение между партнерами.

2. Соглашение между саудовскими и иностранными партнерами.

3. Заверенная нотариусом копия решения совета директоров, дающая право иностранному партнеру на инвестирование в Саудовской Аравии и осуществление проекта, на который должна быть получена лицензия. Оно также устанавливало физическое лицо в королевстве, действовавшее от имени компании.

4. Заверенная копия свидетельства о регистрации иностранной компании.

5. В определенных случаях требовалось технико-экономическое обоснование проекта, содержащее капитальные и эксплуатационные расходы, а также информация, касающаяся маркетинга. В технико-экономическом обосновании необходимо было также отразить целесообразность данного проекта для саудовской экономики. Кроме того, оно должно было свидетельствовать о возможностях инвестора выполнить свои обязательства по контракту. Иными словами, тех-

нико-экономическое обоснование должно было включать следующее:

- заверенные документы, подтверждавшие квалификацию и опыт иностранного партнера (перечень проектов и работ, выполненных в Саудовской Аравии и за ее пределами, и т.д.);
- годовые отчеты за последние три года;
- документ, подтверждавший услуги (включая обучение местного персонала), которые будут предоставлены иностранным партнером при осуществлении совместного проекта;
- каталоги и расценки на машины и оборудование, необходимые для выполнения проекта.

Эти документы должны были быть переведены на арабский язык и заверены в консульстве Саудовской Аравии.

Бюро иностранных инвестиций могло запросить дополнительно любую другую необходимую информацию. Затем оно представляло доклад председателю Комитета по иностранным инвестициям. Этот комитет состоял из официальных представителей различных министерств и выполнял следующие задачи:

1. Решал большинством голосов будет ли предлагаемый проект способствовать экономическому развитию страны.

2. Разбирал любые жалобы и споры, связанные с деятельностью иностранного инвестора или других заинтересованных лиц и касавшиеся применения положений закона об иностранных инвестициях. Представлял соответствующие рекомендации министру промышленности и электроэнергетики.

Комитет тщательно изучал все заявки. Однако практика показала, что его одобрение получали проекты тех фирм и компаний, которые предусматривали участие саудовского капитала. Исключение составляли такие области, как банковское дело, страхование, нефтехимия, в которых законодательство королевства или государственная политика в данный период запрещали иностранное инвестирование (кроме случаев одобрения со стороны высших органов власти).

Таким образом, суммируя все сказанное выше, необходимо подчеркнуть, что при рассмотрении заявки на лицензию Комитет по иностранным инвестициям учитывал такие основные моменты, как соответствие проекта, в который предполагалось вложить капитал, программам социально-экономического развития, чрезмерное дублирование производства того или иного товара, способен ли внутренний рынок страны абсорбировать

более чем одно предприятие в соответствующей отрасли экономики, а также размер инвестируемого капитала и долю саудовского участия в нем. В любом случае решение комитета должно было быть одобрено министром промышленности и электроэнергетики прежде чем стать окончательным. Если в течение шести месяцев после одобрения, осуществление проекта не начиналось, лицензия могла быть аннулирована.

После завершения всех формальностей, связанных с получением лицензии, необходимо было обратиться в Отдел компаний Министерства торговли с заявлением о регистрации в Коммерческом регистре.

Управление закята и подоходного налога и Генеральная организация по социальному страхованию должны были быть проинформированы о существовании иностранной фирмы. Она также обязана была зарегистрироваться в местной торговой палате. Эта процедура облегчала импорт материалов и оборудования и выдачу виз. Наконец, торговые лицензии (выдававшиеся учреждениями Коммерческого регистра) требовались импортерам, экспортерам, агентам, представительствам и т.д.

Иностранная компания, деятельность которой ограничивалась контрактом с саудовской государственной фирмой или организацией могла не создавать для этой цели постоянную коммерческую структуру и не обращаться за получением инвестиционной лицензии. В этом случае, однако, она должна была временно зарегистрироваться в Коммерческом регистре. Временная регистрация означала получение разрешения от Министерства торговли на проведение определенных работ в королевстве, истекавшее после их завершения.

Доходы иностранных коммерческих структур, действовавших в королевстве, подлежали обложению налогом в отличие от саудовских юридических лиц, которые от этого налога освобождались.

Вместе с тем, стремясь стимулировать приток иностранного капитала в национальную экономику, правительство Саудовской Аравии предоставляло ему довольно существенные налоговые льготы. Так, зарубежные инвестиции в одобренные промышленные (исключая добычу нефти и минерального сырья) и сельскохозяйственные предприятия освобождались от обложения подоходным налогом в первые десять лет их функционирования, а капиталовложения в прочие сферы деятельности – в первые пять лет. Однако «налоговые каникулы»

предоставлялись при условии, что доля саудовского капитала в акциях совместной компании составляла не менее 25% (36, с. 131).

Все иностранные компании даже в период «налоговых каникул» были обязаны уплачивать некоторые налоги и сборы, в частности, взносы в фонд социального страхования в размере 15% (из них работник вносил 5% и компания – 10%), которыми облагались как заработная плата, так и выплаты натурой; подоходный налог с платежей за пределами страны, в том числе с производившихся за страхование и другие услуги, включая вознаграждение за управление; закят, который формально касался только саудовских партнеров, иногда уплачивался компаниями в целом (36, с. 131).

Все акционерные общества с ограниченной ответственностью, в которых участвовал иностранный капитал, обязаны были регулярно представлять в Налоговое управление в Эр-Рияде или в его региональное отделение годовые налоговые отчеты и получать формальное освобождение от обложения налогами, если, конечно, они имели на это право. Они должны были также проходить аудиторскую проверку, которая проводилась, согласно законодательству, независимым аудитором, имевшим лицензию на работу в Саудовской Аравии.

Льготы и привилегии, предоставлявшиеся саудовским инвестиционным законодательством, вкупе с другими факторами (либеральное валютное законодательство, льготное кредитование, высокая платежеспособность и т.п.) создавали в исследуемый период относительно благоприятный климат для привлечения капиталовложений из-за рубежа в королевство.

Тем не менее, анализ государственной политики королевства в области иностранных инвестиций показывает, что в 60–80-е годы прошлого столетия отчетливо проявлялась тенденция к повышению роли национального капитала в экономическом развитии страны. Так, согласно инвестиционному законодательству Саудовской Аравии, в королевстве не существовало формальных ограничений на создание и функционирование иностранных фирм и компаний любой формы собственности. Однако в соответствии с законом об иностранных инвестициях, многие льготы, предоставлявшиеся иностранным инвесторам распространялись лишь на структуры с не менее чем 25-процентным участием саудовского капитала. На практике трудности при создании компании и в ее

дальнейшей деятельности возникали, если менее, чем 50% капитала принадлежало саудовским фирмам и частным лицам.

Закон об иностранных инвестициях определял как «иностранное» любое несаудовское или смешанное предприятие. При этом существовали ограничения на деятельность иностранного капитала в определенных сферах. Например, в нефтяной промышленности и банковском деле его удельный вес не мог превышать 40% капитала компании. Предприятия в областях, связанных с добычей и переработкой нефти и других минеральных ресурсов, а также в сфере воздушного и железнодорожного транспорта, действовали по особым правилам. Специальные ограничения существовали в сфере банковского дела и страхования. Иностранные внешнеторговые компании (импортные, экспортные, дистрибьюторские) были запрещены в Саудовской Аравии. Этот запрет распространялся и на предприятия с иностранным участием, желавшие импортировать товары для своих нужд. Они обязаны были осуществлять ввоз через саудовского партнера или использовать местного агента.

Таким образом, Саудовская Аравия, обладая огромными доходами от эксплуатации имеющихся у нее колоссальных запасов нефти и газа и являясь одной из богатейших стран мира, была заинтересована в изучаемый период прежде всего в получении путем привлечения иностранных инвестиций современных технологий, знаний, опыта и т.п. При этом правительство королевства рассматривало как лучшую, наиболее эффективную форму получения зарубежных технологий совместные предприятия с участием иностранного капитала.

Глава II.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА (1990-е ГОДЫ)

Сдвиги в системе регулирования иностраннных инвестиций

А. Инвестиционное законодательство

Как показало исследование, проведенное в первой главе данной работы, 1970–1980-е годы характеризовались определенной либерализацией инвестиционных режимов арабских стран. Так, например, вместо установки лимитов или даже запрета прямых иностранных инвестиций (как это было достаточно часто в предшествующий период) большинство принимающих государств не только приветствовали ПИИ, но и на самом деле конкурировали между собой за их получение. Ограничения, связанные с созданием и функционированием отделений и филиалов иностранных компаний были заметно ослаблены. Зарубежные инвесторы все более широко получали право свободно репатриировать прибыли и капиталы. В арабском регионе начали приобретать всеобщий характер гарантии защиты от экспроприации и свободного перевода капиталов. Кроме того, все чаще применялась практика разрешения инвестиционных споров через арбитраж, а также осуществлялась либерализация ряда других аспектов регулирования.

Тем не менее, согласно данным, приведенным в опубликованном в июне 1997 г. докладе ЮНКТАД, доля арабских стран в привлеченных прямых инвестициях в глобальном масштабе в рассматриваемый период постепенно падала. Так, если в начале 1980-х годов она составляла 10%, то во второй половине этого десятилетия уменьшилась до 1% (2, 3.07.1997). Начиная с середины 80-х годов прошлого столетия, приток ПИИ в государства Арабского Востока был ниже, чем, например, в такие регионы, как Юго-Восточная Азия и Латинская Америка (5; с. 15).

Уменьшение притока иностранных инвестиций, которое, несомненно, приводило к замедлению темпов хозяйственного роста, вызывало обеспокоенность руководства арабских государств. С целью поощрения более широкого участия зарубежного капитала в экономическом развитии страны рассматриваемого региона в 1990-е годы принимали меры по совершенствованию законодательной и институциональной базы в изучаемой сфере и улучшению инвестиционного климата.

Трансформация юридических и институциональных систем регулирования прямых иностранных инвестиций в арабском мире в 1990-е годы отражала сдвиги не только в базовых позициях и концептуальных подходах, но и в интенсивности и широте охвата различных секторов экономики. Так, из года в год расширялся круг отраслей, в которых действовали транснациональные корпорации. Инвестиционное пространство, прежде концентрировавшееся почти исключительно на добыче нефти и других природных ресурсов, постепенно начинало включать в себя обрабатывающую промышленность, услуги и высокотехнологичные отрасли.

В течение рассматриваемого десятилетия инвестиционное законодательство в арабских странах становилось более благоприятным для ПИИ, значительно расширилось применение правил и норм международного права (таможенного, договорного и др.) при решении инвестиционных проблем. В этой связи следует подчеркнуть, что несколько десятилетий назад в глобальном масштабе считалось, что международное право должно занимать подчиненное положение по отношению к национальной юрисдикции, что зачастую приводило к существенным нарушениям деятельности в сфере ПИИ. В настоящее время в компетенцию международного права входит значительная часть вопросов, относящихся к прямым иностранным инвестициям и, как ожидается, число их будет и дальше расширяться (27).

Большинство арабских стран в 1990-е годы начали проводить политику, направленную на поощрение прямых иностранных инвестиций, степень радикальности или умеренности которой достаточно заметно различалась в отдельно взятых государствах региона. В частности, некоторые нефтеэкспортеры (ОАЭ, Катар, Бахрейн) стали придерживаться (и достаточно успешно) более либерального инвестиционного курса с целью диверсификации национальных хозяйств. Этот вывод относит-

ся также и к Марокко, которое располагает 75% мировых запасов фосфатов.

В других нефтедобывающих арабских странах (например, Саудовская Аравия, Кувейт, Оман) законодательная база улучшалась весьма медленно, инвестиционные нормативные акты продолжали содержать существенные ограничения по отношению к прямым иностранным инвестициям.

Некоторые арабские страны (в первую очередь те, которые не обладают устоявшимися традициями в деле привлечения ПИИ) создали в предшествующий период систему правил, нацеленных на поощрение инвестиций со стороны компаний и частных лиц. Среди государств, которые сформировали подобную базу регулирования следует прежде всего назвать Египет, Иорданию, Марокко, Тунис, Саудовскую Аравию, Сирию и Судан. В отличие от них, в Ливане либеральные экономические традиции, характеризующиеся высокой степенью открытости по отношению к мировой экономике и минимальным вмешательством со стороны государства, наряду с гибким законодательством в области торговли, инвестиций и финансов сделали создание подобной системы регулирования не столь необходимой (более подробно см. предыдущий раздел данной работы).

Отсутствие цельности и неоднородная структура законодательной базы регулирования ПИИ подтолкнули (прямо или косвенно) некоторые арабские страны к принятию консолидированного инвестиционного законодательства. В качестве примера можно привести принятую в Марокко в 1995 г. Инвестиционную хартию («Investment Charter»), которая заменила несколько отдельных законов, стимулировавших привлечение капиталовложений в обрабатывающую промышленность, добычу полезных ископаемых, туризм, экспортные операции, недвижимость и ремесла. В Тунисе вместо ряда нормативных актов, затрагивавших отдельные сектора экономики страны, вступил в силу Инвестиционный кодекс («Code Unique»).

Значительный шаг в направлении модернизации законодательной базы регулирования прямых иностранных инвестиций в рассматриваемый период сделал Египет, где в 1997 г. был введен в действие новый инвестиционный закон № 8, что позволило внести большую согласованность в нормативную базу. Положения этого документа отражают значительный прогресс в инвестиционном законодательстве АРЕ, которое заметно эволюционировало в течение двух последних десятилетий.

Закон № 8 (как и закон № 230 от 1989 г., который он заменил) не устанавливает минимум египетского участия при осуществлении инвестиций. Иными словами, он разрешает национальному, другому арабскому или иностранному капиталу иметь 100% собственности в любом проекте, который проводится в жизнь в стране согласно этому документу (здесь и далее анализ основных положений закона базируется на материалах ЮНКТАД: см. 27).

Тем не менее, как показывает практика, иностранным инвесторам рекомендуется иметь египетских партнеров, которые в состоянии способствовать успеху совместного предприятия в силу своего опыта, знания местных условий, положения на рынке или финансовых ресурсов. При этом управленческий контроль, как правило, сохраняется за зарубежным акционером, если он обладает большим опытом в соответствующей отрасли экономики.

Закон № 8 заметно расширил стимулирование местных и иностранных инвесторов по сравнению с прежним нормативным документом. В частности он предусматривает:

- льготы для таких приоритетных секторов экономики, как инфраструктура, производство запасных частей к автомобилям, программное обеспечение, обслуживание нефтепромыслов;
- дополнительные льготы (например, более длительные «налоговые каникулы») для проектов, осуществляемых в так называемых показательных районах («target development areas»);
- поощрения для малых и средних предприятий;
- льготы для экспортеров и экспортной деятельности.

Закон устраняет ранее действовавшие ограничительные положения в отношении репатриации прибылей или капитала. Компаниям и другим структурам разрешается владеть землей и недвижимостью, необходимыми для ведения деятельности, независимо от национальности владельцев акций, их юридических адресов и долей участия в капитале. Кроме того, закон запрещает аннулирование или приостановку действия лицензии компании или другой структуры, если с их стороны не было допущено серьезных нарушений условий, предусмотренных подобной лицензией. В этой связи следует подчеркнуть, что предыдущий закон разрешал любым административным властям отзываться лицензию после консультации с Главным управлением по инвестициям и свободным зонам (General Authority for Investment and Free Zones – GAFI).

Прибыли компаний и других структур, создаваемых в соответствии с законом № 8, освобождаются от подоходного налога. Это освобождение должно применяться с первого финансового года, следующего за началом выпуска продукции или деятельности по профилю компании, в течение пятилетнего периода. Следовательно, фактически «налоговые каникулы» всегда продолжительнее, чем пять календарных лет.

Период налогового освобождения может быть продлен до десяти лет для компаний и структур, расположенных в новых индустриальных зонах и новых городских поселениях, а также в отдаленных районах, которые устанавливаются решением премьер-министра. Подобное стимулирование применяется также к новым проектам, финансируемым Социальным фондом развития.

Срок освобождения от налога на прибыль может быть продлен до двадцати лет для акционерных компаний и долей отдельных партнеров в них, если они оперируют за пределами дельты Нила. Территории, на которые распространяется эта льгота, определяются решением, принимаемым кабинетом министров.

С суммы, эквивалентной доле оплаченного капитала компании, не взимается корпоративный налог в случае, если она является акционерной компанией, и ее акции зарегистрированы на одной из фондовых бирж. Оценочная стоимость активов, используемых в формировании или увеличении капитала акционерных компаний, товариществ, компаний с ограниченной ответственностью освобождается от налога на доходы от коммерческой и промышленной деятельности или корпоративного налога. Положение статьи 4 закона № 186 от 1986 г. (Customs Exemptions Law), согласно которому устанавливается унифицированная ставка таможенной пошлины в размере 5% стоимости товара, применяется к машинам, оборудованию и другим компонентам, необходимым для создания компаний и других структур в соответствии с законом № 8.

В целом закон № 8 применим ко всем компаниям и структурам, деятельность которых началась после 11 мая 1997 г. Что касается конкретных юридических норм, под которые они подпадают, то они подробно описаны в статье 1 этого документа. Некоторые дополнительные условия и ограничения содержатся в исполнительских инструкциях, утвержденных декретом премьер-министра № 2108 от 1997 г.

Так, к перечисленным в статье 1 закона видам деятельности кабинету министров разрешается добавлять некоторые другие сферы, исходя из потребностей страны, и/или любые виды деятельности, необходимые для развития египетской экономики. Это положение рассматривается как одно из базовых преимуществ закона № 8, поскольку любой вид деятельности пока не предусмотренный в законе, может со временем войти в список, так как правительство обладает полномочиями расширять эту сферу его действия.

Наиболее крупные виды деятельности, подпадающие под действие закона перечислены ниже:

- мелиорация и возделывание неплодородных земель и/или пустынных земель;

- животноводство, птицеводство и рыболовство;

- добывающая и обрабатывающая промышленность, включая:

- 1) такую промышленную деятельность, как трансформация веществ и сырья, изменение их форм путем соединения, смешивания, обработки или придания им формы, а также сборки частей и компонентов с последующим использованием для производства промежуточной продукции (полуфабрикатов) или конечной продукции (готовых товаров). При этом в указанные в данном разделе закона виды деятельности не вошли табачная промышленность, а также производство алкогольных напитков;

- 2) проектирование машин и оборудования для промышленности;

- 3) разведка запасов руд и металлов, их добыча, измельчение и предварительная обработка;

- туризм и средства транспорта, используемые для туризма, включая наземный, речной, морской и воздушный;

- воздушный транспорт, включая перевозки пассажиров и грузов (регулярные и чартерные рейсы); сооружение, техническое обслуживание и эксплуатация существующих аэропортов и взлетно-посадочных полос;

- зарубежные морские перевозки;

- услуги в сфере разведки и бурения нефтяных скважин, а также транспортировка газа;

- строительство жилья для сдачи в аренду;

- сооружение, пуск в эксплуатацию и управление объектами инфраструктуры (водоснабжение, дренаж, электроэнергия, дороги и коммуникации);

- производство компьютерного программного оборудования и систем;

- проекты, финансируемые через Социальный фонд развития (Social Fund for Development);

- гарантирование подписки на ценные бумаги.

Помимо этого, действие закона № 8 распространяется на виды деятельности, описанные в статье 2 закона № 95 от 1995 г. Они, в частности, включают: аренду движимого и недвижимого имущества, оборудования, а также так называемую финансовую аренду.

Несмотря на довольно широкий спектр видов деятельности, подпадающих под действие закона № 8, он пока не охватывает все разнообразие инвестиционных проектов. Так, например, в Египте в последние годы бурно развивается рынок капиталов, а рассматриваемый нормативный документ регулирует лишь две сферы, связанные с этим рынком: инвестиции рискованного и спекулятивного капитала и страховые гарантии. Другой заметный пробел заключается в том, что на проекты в области экологии и охраны природы не распространяются законодательные льготы. В законе № 8 не сформулирован также критерий регулирования инвестиций, связанных с передачей новых технологий, или проектов, способствующих созданию рабочих мест.

Закон № 8 с точки зрения защиты инвесторов и предоставления им гарантий носит достаточно рыночный характер и в целом соответствует современным международным стандартам. Положения, касающиеся прав собственности и лицензий сводятся к следующему:

- компании и другие структуры не могут быть национализированы или конфискованы;

- секвестрация не может быть наложена на компании и другие структуры административным путем, их собственность и активы не могут быть арестованы, захвачены или удержаны в качестве залога, заморожены или конфискованы;

- никакой административный орган не может отозвать или приостановить лицензию на инвестиционную деятельность, которая была выдана компании или другой структуре, за исключением тех случаев, когда условия лицензии были нарушены. Премьер-министр на основе извещения компетентного административного органа должен издать декрет об отзыве или приостановке лицензии. Заинтересованная сторона имеет право оспорить подобное решение в административном суде в течение 30 дней, начиная с даты получения информации о нем.

Закон № 8 содержит ряд положений, касающихся других прав инвесторов и защиты их от административного произвола. В частности, никакой административный орган не может вмешиваться в ценовую политику компаний и структур или в определение их прибылей. Иными словами, компании могут свободно устанавливать цены на свою продукцию. Не существует лимита на их прибыль.

Компании и другие корпоративные структуры имеют право импортировать (прямо или через третьи стороны) все, что необходимо для производства (материалы, машины, оборудование, запчасти, средства транспорта и пр.) в соответствии с характером их деятельности без регистрации в Регистре импортеров в начальной стадии функционирования или в период расширения. Им разрешается экспортировать свою продукцию самостоятельно или через посредников, при этом они не обязаны получать лицензию или регистрироваться в Регистре экспортеров.

Обобщая рассмотренные выше положения, следует подчеркнуть, что закон предписывает административным властям выполнять функцию буфера между инвестором и юридическими органами. Например, мнение того или иного административного органа должно учитываться компаниями, чтобы не доводить дело до судебных разбирательств. Применение закона № 8 не ставит под сомнение (и это специально оговаривается в документе) какие-либо налоговые льготы и освобождения или гарантии и привилегии, более благоприятные для инвестора, которые предусматриваются другими нормативными актами египетского законодательства или соглашениями.

Несмотря на то, что закон № 8 предоставляет инвесторам более высокую степень защиты и гарантий, в нем, по мнению западных и арабских экспертов, а также автора данной работы, имеется ряд недостатков и упущений. Многие недоработки этого документа связаны, в частности, с тем, что этот закон разрабатывался и одобрялся без какого-либо участия представителей частного сектора. Поэтому некоторые его положения должны быть пересмотрены с тем, чтобы удовлетворить потребности египетского бизнес-сообщества.

Сравнительный анализ содержания нового и предыдущего законов позволил выявить достаточно внушительное число негативных моментов закона № 8, которые можно суммировать следующим образом:

1. Некоторые освобождения, предоставленные инвесторам предыдущим законом (№ 230 от 1989 г.), были по существу отменены. Так, налоговые изъятия, касающиеся жилья для новых поселений (communities), товарных складов, и сборы с компаний, действующих в свободных зонах, согласно закону № 8, теперь рассчитываются на годовой базе, а не при поступлении инвестиции. Более того, были ликвидированы льготы, предоставлявшиеся корпоративным структурам, использующим в своей деятельности услуги и компоненты, поставляемые местными компаниями.

2. Ряд существенных проблем, связанных с расширением компании или другой корпоративной структуры, не получил отражение в законе. Кроме того, дополнительные пятилетние налоговые каникулы для расширяющегося проекта, которые предусматривались законом № 230, были отменены. При этом закон № 8 не устанавливает размер компенсации, возмещающей данную льготу. Подобная компенсация оговаривалась во всех предыдущих инвестиционных законах, она должна была определяться на базе рыночных цен.

3. Закон № 8 отменил предоставление правительственных гарантий для инвестиционных займов, которые могут быть предоставлены государственному сектору международными финансовыми институтами. В настоящее время только Народная ассамблея (парламент Египта) уполномочена обеспечивать подобную гарантию.

4. Налоговые освобождения, предусмотренные законом № 8, предоставляются согласно его исполнительскому регулированию. Легитимность такого решения вызывает вопросы, так как, согласно статье 61 Конституции АРЕ, налогообложение и государственные сборы являются сферами, которые регулируются законодательно. Это означает, что освобождение от налогов должно предоставляться в соответствии с законом, а не исполнительным регулированием.

5. В законе четко не прописано, что инвестор, который собирается покинуть Египет, имеет право репатриировать свою прибыль и капитал, поскольку правительство исходит из того, что это предусматривается действующим в стране валютным законодательством. Однако, если нынешняя либеральная политика в области валютного регулирования изменится, инвестор может столкнуться с трудностями при репатриации прибыли и капитала.

6. Статья 28 закона № 8 предусматривает, что земля, принадлежащая государству или государственным юридическим лицам, решением кабинета министров может быть предоставлена компаниям и другим структурам бесплатно и в соответствии с процедурами, изложенными в исполнительном регулировании к этому закону. Законность данного положения вызывает сомнения, так как статья 123 Конституции АРЕ гласит, что закон должен определять случаи, когда разрешается безвозмездно распоряжаться недвижимостью, находящейся в государственной собственности, а также правила и регулирование подобных процедур. Соответственно последние должны быть предписаны самим законодательным актом, а не исполнительным регулированием.

7. Закон № 8 обходит молчанием вопросы, касающиеся налогообложения компаний государственного сектора, находящихся в стадии приватизации.

8. Статья 14 закона № 8 предусматривает, что на акционерные компании, товарищества с ограниченной ответственностью или компании с ограниченной ответственностью, чья деятельность подпадает под юрисдикцию этого нормативного документа и его исполнительного регулирования, не должны распространяться положения статей 17, 18 и 19 закона № 159 от 1981 г. Это вызывает критику в свете новых дополнений к перечисленным статьям, сделанным в законе № 3 от 1998 г. Критика базируется на том, что учреждение компании, согласно названным статьям и дополнениям к ним, содержащимся в законе № 3, происходит быстрее и проще, чем это предусматривается законом № 8, так как учредители компаний или их правопреемники обязаны только известить компетентные административные власти о создании компании, а также предоставить документы, требуемые в соответствии со статьей 17 закона № 159 и дополнениям к ней. Согласно статье 17, компетентный административный орган (Управление компаний – Companies Authority) должен вручить лицу, представившему извещение, сертификат, удостоверяющий образование соответствующей структуры, если все документы, указанные в данной статье должным образом оформлены и приложены к извещению (уведомительный порядок). Затем компания обязана зарегистрироваться в Коммерческом регистре на основании этого сертификата без необходимости выполнения каких-либо других условий или проведения других процедур и несмотря на процент участия в ее капитале партнеров неегипетского про-

исхождения. Компания должна быть открыто зарегистрирована и получить легальный статус по прошествии 15 дней с даты регистрации в Коммерческом регистре. Компетентная административная власть может в течение 10 дней с даты извещения о создании компании опротестовать ее формирование путем отправления зарегистрированного письма по почте в адрес компании. Согласно статье 19 закона № 159, в течение 15 дней с даты уведомления о протесте властей компания должна устранить причины возражений или подать жалобу на этот протест в Министерство экономики. В противном случае административный орган обязан издать приказ о вычеркивании ее из Коммерческого регистра.

9. Теперь сравним описанные процедуры с теми, которые предусматриваются законом № 8. Так, согласно ему учреждение любой компании или другой структуры предписано осуществлять следующим образом: заявка на проверку учредительных документов вместе с их копиями должна быть представлена в GAFI; одобрение учреждения компании производится в соответствии с основными принципами, установленными этим Управлением, после завершения проверки и подтверждения подписей учредителей и партнеров. До одобрения (предварительно) должен быть представлен сертификат, подтверждающий, что компания разместила на свое имя в банке, зарегистрированном Центральным банком Египта, сумму, равную, как минимум, одной четверти ее наличного капитала в случае, если это акционерная компания или товарищество с ограниченной ответственностью, или депонировала наличный капитал полностью в случае с компаниями с ограниченной ответственностью. Компании, получившие одобрение на учреждение, должны быть зарегистрированы в Коммерческом регистре. Уполномоченный служащий компании должен представить копию регистрации в GAFI. Описанные процедуры применяются также к каждому дополнению или изменению, сделанному в учредительных документах.

10. Сравнение со всей очевидностью показывает, что процедуры учреждения компании, согласно закону № 159, с исправлениями, внесенными законом № 3, более просты и занимают меньше времени, чем предусмотренные соответствующими статьями закона № 8. К этому следует добавить, что последний не устанавливает временной лимит для принятия решения об учреждении компании. По контрасту, срок формирования компании, согласно закону № 158 от 1981 г. (с измене-

ниями и дополнениями, принятыми в законе № 3 от 1998 г.), как уже отмечалось выше, строго оговорен. При этом компетентный административный орган (Companies Authority) не обладает дискреционной властью (не может действовать по собственному усмотрению), так как его право отказать в учреждении новой компании ограничено специфическими причинами. В то же время GAFI в качестве компетентного органа в этой связи имеет широкие дискреционные полномочия для отказа любой компании, желающей учредиться, согласно закону № 8.

Несмотря на определенные недостатки закона № 8, практики, юристы, бизнесмены и инвесторы сходятся в том, что он стимулирует стабильность на рынке, которая способствует увеличению инвестирования на египетском рынке. Поскольку этот нормативный акт является результатом тридцатилетнего опыта Египта в области инвестиций, он может рассматриваться в качестве модели для других арабских стран, которые не имеют подобных законов. Рассматриваемый документ содержит много конкретных примеров гарантий и защиты для инвесторов, что создает благоприятные условия для привлечения иностранных капиталовложений в более значительных объемах.

Б. Институциональная структура

С целью гарантирования и оптимального сочетания интересов государства и инвесторов правительства многих стран мира в 1990-е годы стали все чаще практиковать создание специализированных агентств, министерств и межминистерских органов, занимающихся проблемами инвестирования. При этом поощрялось привлечение всех заинтересованных правительственных организаций, а также местных властей. Анализ этого опыта показывает, что таким путем можно избежать излишней бюрократизации и неразберихи при распределении властных полномочий между центральной администрацией и провинциальными или муниципальными органами.

Инвестиционное законодательство большинства арабских стран санкционирует внедрение принципа «одного окна» («one-stop-shop») для облегчения одобрения и оформления инвестиционных проектов. В целом в рассматриваемом регионе в течение последнего десятилетия наблюдается тенденция к трансформации регулирующих органов в стимулирующие, однако развивается она достаточно медленно. Это обусловлено в первую очередь тем, что длительный период времени в

странах Арабского Востока функции государственных органов, занимающихся прямыми иностранными инвестициями, носили в основном ограничительный характер. Поэтому переориентация этих ведомств и их персонала на проведение в жизнь новой политики по поощрению ПИИ и предоставлению льгот, как это происходит, например, в Марокко, является непростой задачей. Подобная трансформация требует не только значительных расходов на обучение, но также и фундаментальных сдвигов в подходах и ориентирах. В ряде арабских государств с более четко выраженными либеральными традициями, в частности в Ливане, первостепенная задача соответствующего органа, а именно – Управления по развитию инвестиций Ливана (Investment Development Authority) – состоит в осуществлении поощрительных мер. Тем не менее, эта структура пока практически не предоставляет услуг типа «one-stop-shop».

Программы стимулирования инвестиций, как правило, предусматривают предоставление информации об инвестиционном климате страны в целом и законодательной системе, в частности, техническое консультирование, принятие мер, облегчающих контакты между иностранными инвесторами и местными фирмами, активный поиск специфических инвестиций и т.п. В арабском мире в 1990-е годы две страны были наиболее успешны в сфере поощрения капиталовложений и облегчения инвестиционных процедур – Тунис и Дубай (ОАЭ).

В **Тунисе** Агентство по стимулированию иностранных инвестиций (Foreign Investment Promotion Agency), которое входит в Министерство международного сотрудничества и иностранных инвестиций, отвечает за организацию «one-stop-shop» или «quichet unique» для инвесторов. Это агентство представляет собой пример ведомства, которое прилагает разносторонние усилия, направленные на оказание помощи иностранным инвесторам в одном единственном офисе, где может быть выполнен полный перечень формальностей по осуществлению инвестиций. Здесь же находятся представители всех соответствующих министерств и ведомств, включая Центральный банк, таможенный и налоговый департаменты, с которыми инвесторам необходимо вступать в контакт для получения различных разрешений, лицензий, регистраций и т.п. Таким образом, услуги типа «one-stop-shop» помогают инвесторам избежать дорогостоящей бюрократической волокиты, дают им возможность правильно составить и заполнить все необходимые заявления и

бланки. В результате вся работа по оформлению документации может быть завершена в течение двух недель.

Согласно оценке экспертов ЮНКТАД, услуги, оказываемые в рамках «one-stop-shop» в эмирате **Дубай**, также весьма эффективны и могут быть распространены на все предприятия, расположенные в ОАЭ. Например, когда фирмы, функционирующие на внутреннем рынке, нуждаются в обычной лицензии, Администрация свободной зоны Джебель Али оказывает помощь в ее получении. Кроме того, в ее ведении находятся также другие лицензионные процедуры, включая помощь в получении разрешений на работу для экспатриантов и спонсорство над ними, все вопросы, касающиеся взаимоотношений инвесторов и сферы коммунального хозяйства и вспомогательных служб.

Анализ деятельности иностранных инвесторов в арабском регионе в 1990-е годы показывает, что некоторые правительства после прохождения иностранным инвестором фазы поступления в страну капитала перестают поощрять его деятельность. Более того, его операции могут даже стать убыточными. Подобная ситуация обычно является результатом чрезмерного государственного вмешательства в каждодневную деятельность иностранных, а следовательно, и местных компаний, или дискриминации зарубежных фирм с целью защиты безнадёжно неэффективных национальных бизнес-структур.

Эта проблема весьма важна, так как усилия инвестора по поддержанию издержек на минимальном уровне во многом зависят от предпринимательского климата, от степени его свободы от бюрократического вмешательства, чрезмерного контроля и произвольных решений властей. Поэтому важным показателем при оценке предпринимательского климата той или иной страны является отношение государства к бизнесу, стремится ли оно ему благоприятствовать или, наоборот, создавать препятствия. Это же является принципиальным моментом при выборе той или иной страны для размещения инвестиций.

В **Марокко**, например, в 1990-е годы было создано Министерство финансов и иностранных инвестиций в качестве органа для поощрения капиталовложений. Это ведомство, в частности, осуществляет общие меры по сокращению обременительных процедур, связанных с инвестиционными проектами. Тем не менее, до сих пор даже в тех областях, где регулирующие правила для инвесторов благоприятны, на практике часто возникают проблемы. Так, административные процедуры не

всегда прозрачны, эффективны или быстры, а получить некоторые необходимые разрешения бывает зачастую весьма затруднительно. В этой стране пока не функционирует система «one-stop-shop», поэтому инвесторы вынуждены обращаться в различные министерства, а также в налоговые, таможенные ведомства и в Центральный банк. В **Саудовской Аравии** вопросы регулирования иностранных инвестиций находятся в ведении нескольких государственных органов, в частности, Комитета по иностранным капиталовложениям (Foreign Capital Investment Committee) и Центра по стимулированию инвестиций (Investment Promotion Center). Следует отметить, что процедуры оформления инвестиционных проектов здесь достаточно длительны и сильно забюрократизированы, а услуги типа «one-stop-shop» полностью отсутствуют.

Ситуация в **Египте** в области регулирования иностранных инвестиций, где к началу рассматриваемого десятилетия превалировала неблагоприятная комбинация институциональных черт бывшей централизованной экономики со строгими бюрократическими традициями и глубокими историческими корнями, также была весьма непростой для проведения либерализационных преобразований.

Президентским декретом № 284 от 1997 г. в АРЕ был создан новый государственный орган (Генеральное управление по инвестициям и свободным зонам – GAFI), ответственный за проведение в жизнь положений закона № 8 об инвестициях. Согласно декрету № 284, в компетенцию GAFI входят следующие функции:

- изучение новых законов и регулирующих правил, связанных с инвестициями, и подготовка соответствующих рекомендаций;
- предложение новых систем и правил с целью упрощения методов гарантирования и страхования инвестиционных рисков;
- выработка рекомендаций по сферам деятельности, которые не подпадают под действие закона № 8;
- подготовка новых проектов и проведение их в жизнь;
- консультирование участников местного и международного рынка капиталов, поиск привлекательных для инвестирования отраслей, сфер и проектов в Египте;
- выпуск каталогов, книг, журналов и других публикаций на арабском и английском языках с целью стимулирования инвестиционного процесса в АРЕ;

- организация конференций, семинаров, и симпозиумов, визитов и встреч для инвесторов с целью расширения контактов и информирования относительно инвестиционных льгот и гарантий.

GAFI управляется Советом директоров, на который возложены широкие полномочия по осуществлению целей и функций этого ведомства. Решения Совета директоров должны быть одобрены премьер-министром и вступают в законную силу только после такого одобрения.

Институциональная структура регулирования инвестиций, в том числе и иностранных, в Египте включает в себя сервисные офисы для инвесторов, действующие в губернаторствах. Функции этих офисов можно свести к следующим:

- сбор данных об имеющихся объектах и сферах для инвестирования, подготовка перечней и таблиц, а также их публикация;

- сбор данных, связанных с территориями и участками, которые пригодны для организации инвестиционных проектов, а также информации об имеющейся инфраструктуре и условиях пользования ею через право собственности, рентные отношения или какими-либо другими способами, а также о ценах, стоимости ренты, налогах и т.п. в каждом отдельном случае и в соответствии с действующим египетским законодательством или правилами, установленными кабинетом министров;

- получение от соответствующих властей всех разрешений и лицензий, а также необходимых одобрений от имени или по запросу инвесторов;

- контроль за осуществлением проектов и работа по устранению препятствий, помех и задержек, которые могут возникнуть;

- подготовка материалов, содержащих сведения о процедурах и документации, необходимых для осуществления любого инвестиционного проекта, которые должны распространяться среди инвесторов бесплатно;

- регистрация извещений инвесторов, а также запросов и заявлений, полученных от инвесторов, в специальных регистрах. Они должны выдавать заинтересованной стороне квитанцию, удостоверяющую дату и входящий номер, зафиксированный в регистре. Извещения и другие заявления сервисные офисы обязаны предоставлять соответствующим властям в день их поступления. Запрашиваемые лицензии должны быть отправлены инвесторам в течение семи дней с даты завершения всех формальностей, предписанных законом № 8.

Инвестиционное законодательство Египта обязывает министерства, администрации губернаторств и другие заинтересованные государственные структуры обеспечивать для сервисных офисов поле деятельности, в частности путем поиска проектов, которые нуждаются в капитале для инвестирования. Различные властные структуры должны снабжать эти офисы картами и всеми необходимыми данными, касающимися территорий и земельных участков, пригодных для организации проектов, а также условий владения или арендования земли, расценок и т.п.

Анализ практики функционирования иностранного капитала в Египте, как и в других странах арабского региона, показывает, что здесь все еще имеет место вмешательство государства и его бюрократии в повседневную деятельность предпринимательских структур. Ситуация еще более ухудшается, если та или иная компания перемещается в нижние эшелоны в фирменной иерархии, тогда она может стать объектом враждебных действий, подозрений или простого игнорирования и некомпетентности со стороны местных властей. Это свидетельствует о том, что политика поощрения иностранных инвестиций, предоставления услуг, льгот и других благоприятных условий для бизнеса, как это принято в рыночной экономике, пока не полностью вытеснила старые формы бюрократического контроля и в целом командный стиль управления.

Тем не менее, развивающаяся на Арабском Востоке тенденция к экономической либерализации сопровождается усилиями расположенных здесь государств, направленными на более активное привлечение в этот регион зарубежных капиталовложений и в первую очередь прямых иностранных инвестиций, освоение широкого круга инструментов – от услуг типа «one-stop-shop» и создания позитивного имиджа до предоставления информации, стимулов и льгот в период освоения инвестиций, а также стандартных подходов к инвесторам. После образования в 1990-е годы Всемирной ассоциации агентств по продвижению инвестиций (World Association of Investment Promotion Agencies – WAIPA) 98 агентств по стимулированию инвестиций (по данным на июнь 1998 г.) получили возможности для обмена информацией и сотрудничества. Из арабских стран членами WAIPA являются следующие: Алжир, Бахрейн, Египет, Иордания, Марокко, Судан, Тунис и Йемен.

Другие аспекты трансформации инвестиционных режимов

Процесс либерализации регулирования прямых иностранных инвестиций в арабских странах, описанный выше, был усилен принятием во многих из них правительственных программ, нацеленных в целом на укрепление и развитие частного сектора, а также поощрение экспортоориентированной деятельности. Меры, которые в ряде случаев вызвали глубокие изменения в законодательной системе и институциональной инфраструктуре, могут быть классифицированы следующим образом: приватизационные программы, шаги по развитию рынка капиталов и меры по обеспечению офшорных режимов.

А. Приватизационные программы

Политика, которая вносит заметный вклад в улучшение инвестиционного климата в арабских странах, связана во многом с приватизационными программами. Исходя из опыта других стран, подобные программы, предусматривающие иностранное участие, позволяют обеспечить возможности для усиления притока ПИИ в течение достаточно длительного периода времени, так как эти вливания, как правило, продолжают после приобретения активов в процессе приватизации.

Для стимулирования развития частнопредпринимательского сектора в арабском регионе имеется множество серьезных оснований. Помимо соображений, связанных с глобальными экономическими тенденциями, необходимо отметить, в частности, неспособность государств и дальше субсидировать производство и потребительский спрос, неэффективность государственного сектора и государственных монополий и др.

Осуществляемые в рассматриваемом регионе программы приватизации государственных предприятий как коммерческих, так и промышленных, объектов энергетики, коммунального хозяйства, транспорта и связи, в частности, телекоммуникаций (Египет, Кувейт, Марокко, Оман, Саудовская Аравия) и портовых услуг (Саудовская Аравия), бесспорно, играют важную роль в расширении инвестиционных возможностей соответствующих стран независимо от используемых методов разгосударствления: передача собственности или акций, продажа активов или их частей, приватизация менеджмента или некоторых его функций (производство, сбыт и т.д.), а также другие

способы, ликвидирующие государственный контроль. Тем не менее, до сих пор эти программы вызвали ограниченный интерес со стороны транснациональных корпораций, поскольку, по всей вероятности, приватизированные активы далеко не всегда были доступны для иностранных инвесторов. С другой стороны, определенный комплекс юридических проблем иногда тормозит осуществление мер по приватизации в ряде арабских стран, как это, например, произошло с акционированием «Kuwait Airways».

Правительства большинства арабских стран в 1990-е годы предложили иностранным инвесторам, заинтересованным в приватизации, значительно меньше предприятий, чем ожидалось. Так, государства Персидского залива, которые в начале рассматриваемого десятилетия подтолкнуло к реформированию экономики уменьшение нефтяных доходов, а также иракско-кувейтская война, в последующий период были менее склонны продавать государственные активы вследствие повышения мировых цен на жидкое топливо. Тем не менее, в ряде арабских стран, в частности в Египте и Марокко, приватизация пустила корни и начала оказывать ощутимое воздействие на весь ход экономического развития и предпринимательскую деятельность. По мере продвижения здесь процесса разгосударствления приходилось на практике сталкиваться с весьма сложными проблемами, которые ранее являлись лишь предметом абстрактных споров и дискуссий. Одной из них являлся вопрос о возможности участия иностранных инвесторов в приватизации, который в обоих государствах был решен положительно. Так, по мнению А.Галала, главы Египетского центра экономических исследований, выгоды от иностранного участия (более высокие цены на приватизируемые активы вследствие обострения конкуренции, улучшение состояния платежного баланса в результате вливаний зарубежных инвестиций, получение технологических и управленческих «ноу-хау» и др.) значительно перекрывают определенные потери (2; 29.05.1997).

Марокко часто приводится в пример, так как программа разгосударствления в этой стране датируется 1989 годом, когда был принят закон о приватизации. В соответствии с этой программой по состоянию на конец 1990-х годов было приватизировано 114 компаний (27). В частности, швейцарский «Holderbank» и французская «Lafarge Corée» приобрели пакеты акций в ряде цементных предприятий. Заметным событием в марокканской

экономике в конце истекшего десятилетия стала приватизация связи, а также продажа акций ряда промышленных предприятий, включая крупный комплекс по производству удобрений «Fertima». При этом следует отметить, что королевство в указанный период приняло важное решение о допущении частного капитала в крупный государственный холдинг «Societe nationale d'investissement», а также в банки с государственным капиталом.

В целом программа разгосударствления в Марокко считается одной из самых радикальных на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Именно поэтому ее реализация сопряжена с многочисленными трудностями. Так, несмотря на то, что правительство в целом приветствовало иностранное участие в приватизационной программе, последнее ограничивалось в ряде секторов экономики. Кроме того, процесс трансформации государственной собственности шел медленнее, чем намечалось, и установленный в начале срок завершения приватизационной программы в 1998 г. был продлен.

По мнению министра приватизации Марокко А.Сааиди, экономика королевства нуждается в коренном реформировании. Согласно его плану, правительство должно устанавливать рамки хозяйственного регулирования и предоставлять лишь базовые социальные услуги, обеспечивать все остальное – задача частного сектора (2; 29.05.1997).

Прогресс в осуществлении программы продажи государственных активов во второй половине 1990-х годов замедлился по целому ряду причин. Выступая на конференции «Приватизация в арабском мире», организованной Ассоциацией арабских банкиров в декабре 1996 г. в Лондоне, А.Сааиди заявил, что «нас спасала до сих пор поддержка иностранных доноров. Но сейчас их помощь закончилась. Впервые нас сдерживают процедурные моменты и недостаток средств» (2; 29.05.1997). Новый закон о приватизации, разработанный в королевстве, призван решить эти проблемы. В соответствии с ним, два комитета, контролирующие приватизацию, должны быть объединены в один, в обязанности которого вменяется устанавливать лишь справочную цену на приватизируемые активы. Комитету будет разрешено принимать во внимание неценовые факторы. Новые правила позволили бы Министерству приватизации использовать часть доходов от продажи активов на финансирование своей деятельности.

В большинстве других арабских стран приватизационные меры проводились еще менее решительно главным образом из-за противодействия влиятельных социальных групп. Поэтому результаты (за редким исключением) носили фрагментарный характер, а программы приватизации осуществлялись весьма медленными темпами.

Что касается **Египта**, то ему (хотя он и вступил в приватизационный процесс позже Марокко), удалось выйти в лидеры в проведении приватизации среди стран Ближнего Востока и Северной Африки в рассматриваемое десятилетие. Так, по данным МБРР, в период с 1990 г. по 1996 г. доля АРЕ в поступлениях от приватизации в этом регионе составляла 55% (37, с. 5).

К подготовительному этапу приватизации правительство Египта приступило в 1991 г., приняв закон № 203 о компаниях «бизнес-сектора» и декрет № 1590, которым было утверждено исполнительное регулирование этого нормативного акта. Необходимо пояснить, что, согласно закону № 203, под компаниями «бизнес-сектора» понимаются 314 государственных компаний, ставших объектом приватизации (38, с. 5).

Указанный закон внес значительные изменения в законодательство Египта, регулирующее деятельность компаний и организаций государственного сектора, поскольку в соответствии с ним попавшие под его юрисдикцию структуры «бизнес-сектора» приобрели некоторые организационные и функциональные черты частных компаний. Так, для руководства и контроля над структурами «бизнес-сектора» были созданы 17 холдинговых компаний, капиталы которых, как определено законом, рассматриваются «в качестве собственности государства». Они получили контрольные пакеты в размере не менее 51% капитала своих дочерних фирм.

Деятельность акционированных компаний «бизнес-сектора» начала базироваться на коммерческой основе. В частности, необходимые средства они стали получать не непосредственно из государственного бюджета, а в виде займов от государственных банков под гарантии правительства. В соответствии с положениями закона № 203, управление компаниями перешло в ведение советов директоров и общих собраний акционеров.

Следующим шагом на пути осуществления приватизации в АРЕ следует считать также принятие в 1992 г. закона № 95 о рынке ценных бумаг. Этот закон и его исполнительное регулирование, предусмотренное декретом № 135 от 1993 г., устано-

вили четкие правила эмиссии ценных бумаг, организации деятельности фондового рынка, а также операций, которые разрешается проводить на нем, порядка учреждения и деятельности инвестиционных фондов, процедуры разрешения возникающих споров, наложения штрафных санкций и ряд других вопросов деятельности рынка ценных бумаг (39, с. 23).

В соответствии с законом № 95, египетские и иностранные физические лица получили право на участие в учреждении компаний, осуществляющих эмиссию ценных бумаг и торговлю ими, на создание инвестиционных фондов, страховых и брокерских фирм.

Указанные нормативные акты, а также изменения, внесенные в 1992–1993 гг. в египетское законодательство, регулирующее банковские операции, создало необходимую юридическую базу для проведения приватизации государственных предприятий. Важно отметить, что, по мере возникновения новых задач, и в частности, с целью расширения сфер приватизации, принимались дополнительные законодательные акты, такие, например, как законы № 155 и № 156 от 1998 г., разрешившие продажу акций государственных коммерческих банков и страховых компаний, или декреты о превращении «National Telecommunications Organization» в две акционерные компании с целью подготовки к началу открытой подписки на часть их акций (40, 19.04.1996).

Практическое осуществление приватизации в АРЕ началось в 1994 г. В течение первого этапа, который продолжался до конца 1995 г., была приватизирована всего 21 компания. В начале 1996 г. темпы приватизационного процесса в Египте заметно ускорились. В феврале указанного года новый кабинет министров предложил в рамках общей программы разгосударствления приступить к немедленной реализации приоритетного списка, который предусматривал стопроцентную передачу в частные руки 14 промышленных компаний, 36 гостиниц и 6 торгово-сбытовых сетей, а также долевое участие частных инвесторов в еще 42 корпорациях (41, 21.08.1996).

В результате предпринятых египетским правительством усилий в период второго этапа приватизации (1996–1998 гг.) было продано 98 компаний, которые включали структуры, действовавшие в области сельского хозяйства, строительства, цементной, пищевой, фармацевтической, химической, машиностроительной и текстильной отраслей промышленности, опто-

вой торговли и др. Всего же за период с 1994 г. по 1998 г. в АРЕ было приватизировано 119 из 314 намеченных к приватизации компаний, т.е. 38%. За их акции получено 8988 млн. ег. ф., или 2651 млн. долл. (37, с. 7).

Принятые египетским правительством в конце 1998 г. меры, внесшие значительные изменения в проведение в жизнь процесса приватизации, позволяют сделать вывод о начале нового этапа, в течение которого планируется завершить приватизацию компаний «бизнес-сектора». В частности, новым инструментом в процессе разгосударствления стало решение о проведении открытых аукционов, на которые были выставлены акции 31 компании со стартовой ценой в 2,7 млрд. ег. ф., или 0,8 млрд. долл.. В число компаний, выставленных на продажу, вошли предприятия горнодобывающей и пищевой промышленности, а также компании по производству огнеупоров, удобрений, бумаги, металлоконструкций, грузовиков, автобусов, цемента и краски. Пакеты акций этих структур в размере от 51% до 95% привлекли заметный интерес местных и иностранных инвесторов. На каждый из них было получено от 3 до 16 предложений (37, с. 4).

В этой связи важно отметить, что иностранные инвесторы постепенно начинают верить в серьезность приватизационных намерений египетского правительства. Так, если до середины 1996 г. предложения от них на приобретение долевого участия в акционируемых предприятиях, как правило, не превышали 1,5 млн. долл., то, например, к акциям государственной корпорации «Наср сити холдинг энд констракшн» проявили интерес 36 иностранных инвесторов, и один из них приобрел ценные бумаги «Наср» на 12 млн. долл. Иностранный капитал, как отмечает «Уолл-стрит джорнэл», вообще значительно активизировался на Каирской бирже, где на него в конце 1990-х годов приходилось около 40% всего объема совершаемых сделок (41, 14.10.1998).

Кроме того, было принято решение о выставлении на открытые торги оставшихся в распоряжении государства пакетов ценных бумаг в размере от 20% до 40% приватизированных ранее компаний, акции которых котируются на египетском фондовом рынке.

Несмотря на некоторое ускорение процесса приватизации в АРЕ в конце 1990-х годов, завершить намеченную программу в 2000 г., как предполагалось ранее, не удалось в силу ряда

причин социально-экономического характера. Так, в частности, по мере продажи акций наиболее рентабельных компаний все больший удельный вес среди предлагаемых для приватизации предприятий стали занимать структуры, имеющие серьезные финансовые проблемы, обусловленные в числе прочих причин избыточным числом занятых.

Нельзя сбрасывать со счетов и такое важное обстоятельство, что на протяжении, как минимум, сорока последних лет государственный сектор экономики гарантировал занятость более чем одной трети рабочей силы Египта, превышающей 17 млн. чел. И хотя президент Хосни Мубарак торжественно обещал, что в результате приватизации не сократится ни одно рабочее место, безработица в АРЕ в начале 1997 г. оценивалась в 16,7% трудоспособного населения страны, и в последующий период она продолжала расти. Аналитики считают, что из одного миллиона рабочих и служащих в компаниях, меняющих форму собственности, по меньшей мере, 10% окажутся без работы (41, 14.10.1998).

В то же время следует отметить определенные успехи АРЕ в разгосударствлении, признаваемые и ведущими международными финансовыми организациями. Так, в частности, по данным МБРР, среднегодовое отношение поступлений от приватизации к ВВП по состоянию на середину 1998 г. составило для Египта 1,5%. По этому показателю АРЕ занимала четвертое место после Новой Зеландии – 2,2%, Малайзии – 2,1% и Чехии – 1,9% (41, 14.10.1998).

Помимо этого, важным индикатором являются результаты деятельности приватизированных компаний. Как свидетельствуют итоги проведенного в 1999 г. выборочного обследования 28 приватизированных предприятий текстильной, пищевой, химической, электротехнической и цементной промышленности, а также строительных фирм, показатели деятельности большинства из них заметно улучшились. Например, у 20 компаний (71%) возрос объем продаж, доходы до вычета налогов повысились у 19 фирм (68%), средняя зарплата увеличилась на предприятиях 27 структур (96%), задолженность по банковским кредитам сократилась у 23 компаний (82%) (42, 17. 12. 1999).

В планах руководства **Саудовской Аравии** по созданию условий для продвижения к рыночной экономике и улучшения инвестиционного климата немаловажное место отводилось в

истекшем десятилетии коммерциализации и приватизации ряда государственных компаний. Так, разгосударствлению подверглась «Saudi Arabian Airlines» (« Saudia»), реорганизация которой началась в 1996 г. Правительство объявило о возможной продаже 30% акций высокоприбыльной промышленной корпорации САБИК, что может привести к сокращению доли государства в ее капитале до 40% (с учетом продажи 30% акций в 1987 г.). Кроме того, одобрены рекомендации Администрации саудовских морских портов («Seara»), касающиеся последовательной приватизации в сфере портовых услуг, ремонтных служб и управления (2; 30.10.1997, с. 5).

Приватизационный процесс в **Кувейте** начался в 1993 г. с продажи «Kuwait Investment Authority» 30% акций, принадлежавших ему в «Kuwait Food Co.», а в 1994 г. в эмирате была разработана стратегия полномасштабной приватизации (20; 15.11.1993; 11.02.1994). Комитет, созданный правительством с этой целью, предложил следующие рекомендации: создание приватизационного ведомства под контролем Министерства финансов, ревизия действующих законов, инструкций и других нормативных актов, привлечение иностранных инвесторов и менеджеров, частичная приватизация нефтепереработки и нефтехимии. Ключевой рекомендацией являлось частичное разгосударствление отраслей, связанных с нефтедобывающей промышленностью. В докладе комитета в качестве первоочередных объектов для смены собственности были названы: «Kuwait Oil Tanker Co.», «Kuwait Foreign Petroleum Exploration Co.», «Oil Engineering Company Santa Fe», «Kuwait Aviation Fuelling Co», внутренняя сеть распределения нефтепродуктов, некоторые новые проекты «Petrochemical Industries Co.» (15; 11.02. 1994).

Другие рекомендации включали продолжение приватизации телекоммуникационных компаний, продажу около 70% акций «Kuwait Investment Authority» в 39 компаниях, зарегистрированных на фондовой бирже (43; 23.02.1996, с. 10).

Аравийской монархией, которая в 1990-е годы также сделала твердую ставку на сильный частный сектор в своей экономической стратегии, является **Оман**. «Правительство должно стимулировать приватизационный процесс, дать возможность частному сектору выполнять свою роль» (44; 14.11.1997, с. 9). Эти слова министра развития султаната М.Аль-Юсефа могут считаться лозунгом экономической перестройки в этой стране.

Пробным шагом в области приватизации в Омане был проект «Манах», который стал также первым частным энергетическим объектом на Ближнем Востоке. Другим продвинутым проектом региона, базирующимся на концепции вертикальной интеграции, может стать строительство в султанате частной электростанции «Салалах» мощностью 200 МВт. Это означает, что владелец объекта будет производить электроэнергию, передавать ее и распределять в определенном районе. Он будет напрямую выставять счета потребителям и собирать платежи в отличие от проекта «Манах», в соответствии с которым частные предприниматели, построившие электростанцию мощностью 90 МВт в 1996 г., продают электроэнергию государству (44; 14.11.1997, с. 17).

Приватизационная программа Омана включает также ряд других проектов в области инфраструктуры. В частности, финансирование, строительство и эксплуатацию новой водораспределительной системы в Маскате частным консорциумом, возглавляемым местной компанией «Galfar Engineering and Contracting», сооружение насосной станции и водораспределительной сети в Масаррате; сооружение крупного транзитного порта в Салалах с использованием элементов как государственного, так и частного финансирования и др. Частный сектор прочно утвердился также в области профессионального обучения и образования: во второй половине 1990-х годов в стране насчитывалось около 70 частных школ (44; 3.05.1996, с. 20).

Что касается трех других аравийских монархий – ОАЭ, Катар и Бахрейна, то с точки зрения экономической либерализации наиболее продвинулись **Эмираты**, где в мае 1996 г. была обнародована широкомасштабная программа приватизации электроэнергетики и водоснабжения Абу-Даби.

Необходимо отметить, что реструктуризация указанных областей осуществлялась во второй половине 1990-х годов достаточно быстрыми темпами. Созданный для этой цели Комитет по приватизации водоснабжения и электроэнергетики при содействии команды международных консультантов разработал новую систему регулирования этой сферы и начал реорганизацию Департамента водоснабжения и электроэнергетики. Ощутимый прогресс наблюдался также в осуществлении первого частного энергетического проекта – «Тавиля А-2» (45; 5.12.1997, с. 27).

Президент ОАЭ шейх Зайед Аль-Нахайян в августе 1997 г. в своем выступлении подчеркнул, что программа приватизации затронет не только электроэнергетику и водоснабжение, она включает выработку новой философии развития. «Абу-Даби располагает средствами и ресурсами для удовлетворения будущего спроса на электроэнергию и воду. Но было решено, что частному сектору необходимо предоставить возможность инвестировать в крупные проекты. Тридцать лет назад он не был так развит. Сегодня частный сектор участвует везде, и мы думаем, что он достаточно силен и организован для инвестирования в экономику» (45; 5.12.1997, с. 28).

Действительно, либерализационные и приватизационные программы, к осуществлению которых приступило большинство арабских стран в 1990-е годы, имеют более значительные шансы на успех, чем попытки подобных реформ в предшествующий период. Такой вывод обусловлен прежде всего тем, что многие факторы, ранее препятствовавшие экономическому реформированию, в современных условиях в определенной мере утратили свое бывшее значение. Так, заметно снизилось сопротивление рыночным преобразованиям со стороны различных оппозиционных сил, в частности, предпринимательской элиты, которая вынуждена брать на себя все более значительные политические и экономические риски, поскольку государство уже не в состоянии обеспечить ей прежний уровень протекционизма. К этому следует добавить, что в истекшем десятилетии в арабском обществе возросла экономическая сила средних предпринимательских групп, не связанных непосредственно с политической и бюрократической верхушкой и заинтересованных в рыночных реформах. Кроме того, в изучаемых странах в 1990-е годы началась подготовка законодательной базы и регулирующих институтов, необходимых для проведения реформирования национальных хозяйств, нацеленного на постепенный переход к рыночной экономике.

Б. Регулирование рынка капиталов

Приватизационные программы, как правило, осуществляются через посредство прямых переговоров, заявок на торги, рынков ценных бумаг (фондовый рынок) или путем комбинирования этих инструментов. В любом случае успех приватизационных мер и степень их демократичности и соответствия рыночным критериям во многом зависит от наличия и развитости фондовых рынков, необходимость которых в современной экономике

нет нужды доказывать. Подобные рынки, за исключением стран Персидского залива, а также Египта, Марокко и Туниса, в ряде арабских государств вообще отсутствуют, в некоторых других они находятся в стадии создания или реорганизации (например, в Ливане). Таким образом, создание в арабском мире действенного рынка ценных бумаг, выпускаемых различными хозяйственными структурами, включая совместные предприятия, требует значительных финансовых ресурсов и займет достаточно длительный период времени. Эти и другие проблемы, как считают некоторые арабские экономисты и правительственные чиновники, диктуют необходимость в ряде случаев осуществлять приватизацию в два этапа. На первом этапе государство передает часть акций соответствующего предприятия в руки иностранного партнера. Вторая стадия, которая предполагает наличие в стране фондового рынка, состояла бы в передаче пакетов акций, остающихся пока в собственности государства, местным частным инвесторам.

Необходимо отметить, что существующие арабские фондовые рынки, несмотря на их небольшой размер, в течение истекшего десятилетия заметно продвинулись в своем развитии. Это прежде всего относится к **Египту**, где Каирская фондовая биржа стала в последние несколько лет объектом особой заботы властей.

Заметное оживление биржевой активности в АРЕ произошло после принятия в 1992 г. уже упоминавшегося закона о рынке ценных бумаг. Этот документ, в первую очередь, снял ряд налоговых проблем, мешавших развитию фондовой торговли (ранее налоги на нее превышали 40% прибыли, что в условиях отсутствия налогообложения банковских вкладов делало биржевую деятельность невыгодной). В настоящее время прибыли от операций с ценными бумагами компаний по так называемому списку «А» (т.е. компаний, насчитывающих более 150 акционеров и выставивших для открытой подписки не менее 30% своих акций) облагающихся только двухпроцентным налогом на прибыль с капитала. Кроме того, в значительной мере был ослаблен государственный контроль за деятельностью бирж.

Принятие этого закона, наряду с общими позитивными сдвигами в экономике и финансах АРЕ, привели к резкому подъему активности фондового рынка в конце 1990-х годов. Так, общий оборот фондового рынка вырос с 735 млн. долл. в 1994 г. до 20,9 млрд. долл. в 1998 г., или более чем в 28 раз (2; 16.03.1999).

Оман (вслед за Египтом) добился в рассматриваемое десятилетие заметного прогресса в развитии рынка ценных бумаг. В частности, оманские компании, желающие принимать участие в работе Фондовой биржи Маската (Mascat Securities Exchange – MSM) получают налоговые льготы. MSM определила аналогичные структуры в странах- членах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) с точки зрения готовности пригласить к участию иностранных инвесторов (20; 8.01.1999).

В **Ливане** после окончания гражданской войны были приняты законы с целью модернизации Бейрутской фондовой биржи. Ожидается, что это может привести к постепенному внедрению новых финансовых инструментов. Более того, закон, изданный в 1996 г., позволяет ливанским банкам выставать 30% своих акций на открытую продажу на финансовом рынке. Закон также разрешает банкам и другим финансовым институтам выпускать в обращение облигации (боны) в любой валюте на определенную сумму, устанавливаемую Центральным банком. Другой закон, также датируемый 1996 г., регулирует залоговую (доверительную) деятельность (27).

Начало созданию фондового рынка в **Саудовской Аравии** было положено в 1997 г. решением Валютного агентства королевства (BACA, Центральный банк), одоббившим формирование Саудовско-американским банком («Samba»), базирующимся в Лондоне, совместного фонда («The Saudi Arabian Investment Fund»). В соответствии с этим решением, всем иностранным инвесторам было разрешено осуществлять сделки на рынке ценных бумаг страны. Ожидается, что другие саудовские банки последуют примеру «Samba» и создадут свои фонды для привлечения капиталов из-за границы (2; 30.10.1997).

В середине 1990-х годов на фондовом рынке королевства оборачивались акции лишь 70 компаний, многие из которых являлись акционерными обществами закрытого типа. С целью привлечения на рынок ценных бумаг страны крупных семейных фирм Министерство коммерции в июле 1997 г. выпустило инструкцию, впервые предусматривающую, чтобы частные структуры, трансформирующиеся в акционерные компании открытого типа, владели капиталом не менее 75 млн. сауд. риалов (20 млн. долл.) (46, 21.11.1997, с. 35). Появилась надежда, что разработка четкого критерия и относительно небольшой размер требуемого минимального капитала будут стимулировать саудовских биз-

несменов, владеющих семейными фирмами, начать операции на фондовом рынке. Однако требование инструкции, чтобы доход на акцию составлял, как минимум, 10% в течение пяти лет до включения компании в листинг, рассматривается некоторыми предпринимателями как слишком жесткое.

Реформа фондового рынка Саудовской Аравии необходима, поскольку, несмотря на более высокую капитализацию по сравнению с любой другой арабской страной (например, около 48 млрд. долл. в 1996 г.), он является относительно неликвидным: оборот, например, в 1996 г. составил лишь 15% общей капитализации (2; 30.10.1997). В идеале реформа должна включать создание независимой структуры, регулирующей рынок. В настоящее время листинг компаний, акции которых котируются на рынке ценных бумаг, осуществляет Министерство торговли, а ВАСА контролирует долю акций, участвующих в сделках купли-продажи. Кроме того, потенциальные иностранные инвесторы хотели бы, чтобы их права были четко оговорены и закреплены в саудовском законодательстве.

Фондовая биржа Касабланки (**Марокко**) была приватизирована в 1993 г. В этой связи были приняты новые законы, нацеленные на то, чтобы сделать деятельность этой биржи более эффективной и прозрачной. Кабинет министров **ОАЭ** одобрил план создания фондовой биржи в 1994 г. Однако до начала 2000-х годов этот проект не получил сколько-нибудь заметного развития.

Важно отметить, что, помимо усилий отдельных стран, направленных на разработку, а также улучшение и совершенствование законодательства в сфере рынка капиталов, под эгидой Союза арабских фондовых бирж (Union of Arab Stock Exchanges) были предприняты инициативы с целью укрепления связей между существующими фондовыми рынками, а именно: создан механизм «cross-listing» (перекрестного листинга) для взаимодействия с другими рынками в регионе, разработана система расчета и погашения платежей и др. Подобные меры создают условия для гармонизации существующих систем регулирования рынков капиталов в арабском мире и их практического применения. Кроме того, они могли бы стать отправным пунктом для достижения успешного функционирования фондовых рынков на Арабском Востоке, что, в свою очередь, позволило бы поддерживать спрос на ценные бумаги, выпущенные в арабских государствах. В русле этих идей во второй половине

1990-х годов был подписан ряд межарабских документов, Например, заключено соглашение о сотрудничестве между фондовыми биржами Бейрута, Каира и Кувейта, которое вступило в силу 6 января 1997 г. (27).

В. Офшорные режимы

Важным аспектом политики, проводимой рядом арабских стран в течение последних десяти-пятнадцати лет, является привлечение экспортоориентированных инвестиций. Безусловно, это связано во многом с тем, что ставка на импортозамещение, которая, как полагали многие западные и российские исследователи, даст толчок их экономическому развитию, в действительности имела весьма ограниченные результаты, обусловленные, в частности, выросшими количественными требованиями, которые предприятия, предъявляли к емкости местных рынков.

1. Зоны свободной торговли.

Политика по привлечению инвестиций в экспортоориентированные отрасли хозяйства арабских стран нашла отражение прежде всего в создании экспортно-производственных зон, свободных экономических зон, офшорных центров по оказанию коммерческих, финансовых и других услуг (Марокко, Тунис), промышленно-экспортных производственных зон (Алжир, Марокко. Тунис, Бахрейн, Египет, Иордания, Кувейт, Ливан, Сирия, ОАЭ) и других подобных образований, где действуют особые режимы регулирования инвестиций («*exemption regimes*»). Иностранные инвесторы, как правило, обладают в свободных зонах теми же возможностями и льготами, что и местные контрагенты. Компании, инвестирующие в условиях «*exemption regimes*» в целом выигрывают от таких льгот, например, как беспосшлинное складирование сырья и освобождение от корпоративного налога. В ряде случаев (например, в АРЕ) структуры, созданные в свободных зонах, не подпадают под ограничительные положения законодательных актов, применяемых к предприятиям, действующим на внутреннем рынке.

Помимо институциональных и законодательных льгот, предоставляемых свободными зонами, имеются и другие выгоды, связанные с такими вспомогательными преимуществами, как, например, наличие и состояние складов и производственных зданий, достаточно обустроенных и обеспеченных услуга-

ми, инфраструктурой и пр., площадок, отвечающих требованиям так называемого удобного строительства («build – to-suit»).

Свободная зона Джебель Али (JAFZ), расположенная в эмирате Дубай (ОАЭ), считается одним из наиболее привлекательных мест для различного рода инвестиций в арабском мире и представляет собой исключение по отношению к общепринятым стандартам. Это связано с тем, что главные преимущества, которые предлагает JAFZ, лежат не в плоскости обычного набора льгот, предоставляемых экспортно-производственными зонами. В частности, такие льготы, как беспошлинное хранение сырья и продукции, освобождение от корпоративного налога, в случае со свободной зоной Джебель Али фактически не имеют значения по следующим причинам. Во-первых, выгода от беспошлинного хранения сырья и продукции минимальна, поскольку средний уровень таможенных пошлин, взимаемых в ОАЭ, и так весьма низок – около 4%. Кроме того, сырье, полуфабрикаты и оборудование, используемые в производстве, освобождаются от импортного обложения при наличии необходимого разрешения от Министерства финансов и промышленности. Следовательно, экономия средств для инвесторов, пользующихся рассматриваемой льготой, сравнительно мала. Что касается освобождения от корпоративного налога, которое предоставляется, как минимум, на 15 лет (с возможностью продления еще на 15 лет), то это преимущество в настоящее время практически сводится к нулю, ибо в ОАЭ от подоходного налога освобождены все предприятия независимо от того, где они расположены – в свободных зонах или за их пределами.

Среди действительно значимых инвестиционных льгот, предлагаемых JAFZ, можно выделить следующие:

- освобождение от требования 51-процентного участия в капитале граждан (компаний) ОАЭ или стран ССАГПЗ, т.е. компании, создаваемые здесь могут полностью принадлежать иностранному капиталу;

- облегченная процедура таможенной очистки и привилегии при получении лицензий, необходимых для функционирования предприятия;

- для организации предпринимательской структуры не требуется местный спонсор, не существует также ограничений на выдачу разрешений на работу при найме иностранной рабочей силы.

Основным видом лицензии, в соответствии с которой иностранные инвесторы могут оперировать в свободной зоне, является «лицензия на создание структуры свободной зоны» (Free Zone Establishment – FZE). Под FZE понимается самостоятельная акционерная структура, создаваемая в зоне в соответствии с законом № 9, принятым правительством Дубая в 1992 г. Минимальный размер капитала – 1 млн. дирхам. FZE является самостоятельным юридическим лицом, ответственность каждого отдельного акционера ограничивается суммой оплаченного акционерного капитала.

По данным на середину 1990-х годов, из действующих в зоне резидентов различного профиля примерно 550 являлись коммерческими фирмами и около 160 занимаются не только торговой, но и производственной деятельностью. Основными резидентами зоны являлись компании ОАЭ (136 компаний, или примерно 20% всех зарегистрированных фирм), а также Индии (79 компаний), Великобритании (67), США (30), Японии (более 20), Франции (более 20), Германии (более 15) и других стран. Во второй половине истекшего десятилетия отмечалась тенденция к росту инвестиций из промышленно развитых стран. Быстро росло число фирм и компаний из государств Дальнего Востока.

Несмотря на то, что руководство свободной зоны своей стратегической целью ставит задачу развития в Джебель Али высокотехнологичных отраслей промышленности, большинство продуцентов высоких технологий в рассматриваемый период использовали зону как региональный дистрибьюторский центр.

Тем не менее, официальные лица Дубая считают, что Эмират отвечает требованиям, которые предъявляются к региональному центру информационных технологий. Так, система коммуникаций княжества в значительной степени адекватна поставленной цели, здесь присутствуют такие гиганты, как «Intel», «Microsoft», «Novell» и др. Кроме того, в Эмирате проводится наиболее престижная выставка индустрии информационных технологий – в регионе между Гамбургом и Дальним Востоком – GITEX (ежегодная выставка стран Персидского залива), которую организует Центр международной торговли Дубая.

Диапазон специализации иностранных промышленных компаний, действующих в зоне, широк. Они занимаются произ-

водством и торговлей разнообразной продукцией производственного и потребительского назначения, среди которой можно выделить следующие виды товаров: электронное оборудование (включая компьютеры и компьютерное оборудование), электрическое и электротехническое оборудование, изделия из черных металлов, кондиционеры и холодильники, автомобили (сборка), продукция нефтехимии, бумага и изделия из нее, различная тара и упаковочные материалы, одежда, текстильные изделия, продовольствие, косметика и парфюмерия.

2. Система банковских офшорных услуг (off-shore banking facilities system).

Важно отметить, что компании (чаще всего транснациональные корпорации), которые предполагают функционировать в свободных зонах, ищут адекватные банковские и другие финансовые услуги, сопоставимые по стоимости с теми, что имеются на любых других конкурирующих рынках.

Несмотря на наличие множества разнообразных финансовых посредников и растущее доверие в банковском сообществе благодаря введению новых достаточно разумных правил, финансовый сектор даже таких продвинутых в этой области арабских стран, как Ливан и ОАЭ, все еще не удовлетворяет запросы иностранных инвесторов. Очевидно, что существует определенное несоответствие общепринятым стандартам с точки зрения видов, качества и цены услуг, предоставляемых банковской системой государств арабского региона.

Вследствие несовершенства законодательной и институциональной базы в большинстве арабских стран как в 1990-е годы, так и в настоящий период наиболее приемлемым инструментом для удовлетворения потребностей заинтересованных фирм в предоставлении кредитов и других банковских услуг являются иностранные банки и их филиалы, которые располагают необходимым капиталом и «ноу-хау». Местные банки также могут участвовать в этой деятельности в пределах, которые позволяют их организационные структуры и институциональный статус.

Иностранные банки, выбирая определенный рынок для открытия своих филиалов или отделений, в первую очередь, оценивают действующую в его рамках систему регулирования, а также экономические факторы с точки зрения возможностей осуществления операций и получения при этом прибыли. Среди множества регулирующих инструментов, которые стимули-

руют банки прямо или косвенно к тому, чтобы проводить свои международные операции через филиалы, наиболее важные связаны с валютным контролем, денежной политикой, мерами, предусматривающими соблюдение финансовой дисциплины, природой таможенной системы. Между прочим, эти инструменты способствовали развитию офшорных финансовых рынков везде в мире, в том числе и в арабском регионе.

В этой связи следует подчеркнуть, что трудно и даже, вероятно, невозможно либерализовать банковский сектор ни в одной из изучаемых стран сразу и полностью. Представляется, что было бы более приемлемо, исходя из мирового опыта, внедрение «систем офшорных банковских услуг», в частности, подобным созданным в Марокко (1992 г.), Тунисе (1985 г.) или Бахрейне, где офшорный банковский центр, созданный в 1975 г., получил в последующий период заметное развитие. В конце 1990-х годов активы офшорного финансового сектора султанта оценивались примерно в 70 млрд. долл., а ежегодный оборот иностранной валюты всех финансовых институтов достигал 4 млрд. долл. (27).

Базовый принцип управления «системой офшорных банковских услуг» заключается в экстерриториальности. При этом национальные (местные) власти воздерживаются от распространения определенных контролирующих функций и некоторых своих прерогатив на офшорную банковскую деятельность. В то же время они принимают такие институциональные и экономические корректирующие меры, которые необходимы для управления этим видом деятельности. Так, в случае с «системой офшорных банковских услуг» привилегии финансовых посредников зависят от ряда факторов, включающих, например, условия, содержащиеся в их учредительных документах, взаимоотношения с соответствующими властями и местные правила регулирования банковского сектора, под которые они подпадают.

«Система офшорных банковских услуг» может создаваться различными путями, которые отражают подходы заинтересованных органов власти. Политика властей, в свою очередь, зависит от сложившихся экономических условий и преследуемых на данном этапе целей. Поэтому, как полагают эксперты ЮНКТАД, при создании рассматриваемой системы необходимо учитывать возможности достижения с ее помощью следующих результатов: расширение источников финансирования

и снижение финансовых издержек, сокращение объема и облегчение банковских формальностей, повышение конкурентоспособности банка, внедрение современных банковских технологий, рационализация международных сделок, развитие межбанковского рынка, уточнение целей денежной политики, интернационализация внутренней банковской системы.

В целом наличие адекватной банковской системы дает потенциальным инвесторам ощущение определенного комфорта, проистекающее из доступности финансовых услуг, соответствующих принятым в международной практике нормам. В частности, весьма важное значение для них имеет возможность пользоваться банковским обслуживанием в режиме «one-stop-shop» («одного окна») в одном и том же банке, как и в своей родной стране. В этой связи необходимо подчеркнуть, что размер банковской структуры не является существенным для потребителей. Кредитоспособность этих учреждений базируется на международно принятой практике, политике и процедурах. Разнообразие и спектр предоставляемых услуг, соотношение их цены и качества играют намного более важную роль.

На Арабском Востоке система офшорных банковских услуг наиболее заметное развитие в 1990-е годы получила в **Бахрейне**, который перехватил у Ливана функцию финансового центра региона, что во многом было предопределено выгодным географическим положением островного государства, развитой инфраструктурой, стабильной внутриполитической и экономической ситуацией, а также сравнительно либеральным инвестиционным законодательством страны.

Бахрейнское валютное агентство (БВА), представляющее собой Центральный банк эмирата, разрешает создание офшорного банка на нижеследующих условиях:

1. Он должен быть филиалом своего головного банка со всеми вытекающими обязательствами последнего.

2. Он должен быть действующим филиалом; иметь персонал соответствующей квалификации, активно занятый в бизнесе. Все операции обязательно фиксируются в бухгалтерских книгах.

3. Он не имеет право обслуживать текущие счета в бахрейнских динарах, но может предоставлять все виды банковских услуг нерезидентам Бахрейна (как физическим, так и юридическим лицам).

Прибыли офшорных банков не подлежат налогообложению, однако они должны вносить в БВА лицензионный сбор в размере 25 тыс. долл. в год (47, с. 111).

Офшорные банки, которых насчитывалось во второй половине 1990-х годов около 50, стали новым компонентом финансовой системы Бахрейна, в сущности, определяющим ее лицо и придающим стране реальный вес в экономике не только региона Персидского залива, хотя их деятельность, в отличие от коммерческих банковских структур, не имеет прямого отношения к инициированию местной деловой активности. Исключение представляют случаи выдачи займов главным «действующим лицам» бахрейнской экономики, например, концерну «Алба» (крупнейшее за пределами бывшего СССР алюминиеплавильное предприятие), «Галф Эйр» (базирующаяся на Бахрейне авиакомпания). Но и на это требуется специальное разрешение Бахрейнского валютного агентства. С 1986 г. офшорным банкам предоставлено право вступать в сделки с бахрейнскими резидентами на предмет финансового траста и управления инвестиционными портфелями. Учитывая, что безработица является едва ли не самой острой экономической и социальной проблемой страны, офшорным банкам вменено в обязанность создавать дополнительные возможности для трудоустройства бахрейнцев.

Наконец, прямую отдачу от присутствия офшорных банков на Бахрейне приносят их платежи за лицензии и регистрацию, их текущие расходы, плата за пользование средствами связи, арендные платежи и т.п. (более 200 млн. долл., согласно оценке, в середине 1990-х годов). Это не очень большая цифра в абсолютном выражении, но в то же время прямые поступления, связанные с офшорными банками, превышали в указанный период 15% общих доходов государства (47, с. 111).

Вместе с тем, основное значение данных структур должно рассматриваться с более широких позиций, выходящих за количественные рамки. Косвенные, весьма существенные «качественные» выгоды, которые Бахрейн стал получать с появлением офшорных банков, очень разнообразны. Главное заключается в том, что они обеспечили дополнительные предпосылки для развития на Бахрейне регионального центра офшорных услуг. Банковские структуры этого типа позволили внести большее разнообразие в формирование валового внутреннего

продукта и способствовали его физическому увеличению. По данным Бахрейнского валютного агентства, совокупные активы офшорных банков эмирата возросли с 53,4 млрд. долл. в 1991 г. до 67,1 млрд. долл. по состоянию на март 1996 г. (47, с. 112).

Помимо этого, исключительно важное значение имеет тот факт, что через Бахрейн проходит значительная часть всех финансовых потоков региона. Здесь базируется Арабская банковская корпорация, присутствуют крупнейшие банки мира, а совокупные активы и пассивы отделений офшорных банков региона, по оценке БВА, составляли в сентябре 1996 г. около 65 млрд. долл. За использование этих достаточно крупных финансовых ресурсов ведется серьезная конкурентная борьба (22; 16.04.1996).

В то же время следует отметить, что деятельность офшорного банковского сектора Бахрейна в значительной степени зависит от таких внешних факторов, как военнополитическая обстановка в регионе, конъюнктура мирового рынка нефти и др. Так, заметное снижение активов офшорных банков в течение последних двух десятилетий происходило под влиянием ирано-иракской войны и кувейтского кризиса, а также в результате падения цен на нефть, а, следовательно, объема нефтедолларов, главного средства операций этих банков. Поэтому перед правительством Бахрейна остро стоит проблема разработки и внедрения новых инструментов, механизмов и форм работы, чтобы препятствовать утечке иностранного капитала вслед за изменениями экономической и политической конъюнктуры.

Глава III.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АРАБСКИЕ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Совершенствование законодательной и институциональной базы

В предыдущем разделе данного исследования были рассмотрены основные изменения, которые произошли в политике арабских государств по отношению к иностранным инвестициям в 1990-е годы. Анализ показал, что по сравнению с предыдущим периодом в изучаемом регионе были достигнуты определенные успехи в области совершенствования законодательной и институциональной базы привлечения зарубежных капиталов. В то же время предпринимавшихся усилий оказалось явно недостаточно, чтобы переломить негативную тенденцию, развивавшуюся в этой области, начиная со второй половины 1980-х годов. В подтверждение этого вывода достаточно привести следующие цифры: если нетто-приток частного иностранного капитала в государства «третьего мира» в 1996 г. вырос более чем в шесть раз по сравнению с 1990 г., то в страны Арабского Востока в тот же период он сократился почти в два раза (2,14.02.2002; 5, с. 12).

Под влиянием азиатского валютно-финансового кризиса 1997–1998 гг. чистый приток частного капитала в экономику развивающихся стран начал неуклонно сокращаться, а в 2000–2001 гг. баланс поступлений капитала стал отрицательным. При этом нетто-отток зарубежного капитала из арабских стран значительно превышал общие показатели: в частности, в 2001 г. он составил 34 млрд. долл. против 6,5 млрд. долл. для всего развивающегося мира (2; 14.02.2002).

Ситуация с привлечением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в арабские страны складывалась еще более негативно: в указанный период рассматриваемому региону удавалось привлекать ежегодно в среднем, по оценке автора, не бо-

лее 7–8% общего объема ПИИ, направлявшихся в экономику развивающегося мира, что не превышало 2–3% глобальных инвестиций. Уменьшение притока прямых вложений из-за рубежа справедливо вызывает обеспокоенность руководства арабских стран, поскольку это может привести к замедлению темпов их хозяйственного роста.

В современном мире стало аксиомой, что устойчивое экономическое развитие невозможно без эффективного участия в мирохозяйственных процессах, в том числе без активного использования преимуществ от привлечения прямых иностранных инвестиций. Международная миграция капитала облегчается тем обстоятельством, что за последние десятилетия получили широкое распространение унифицированные нормы государственного регулирования инвестиционных процессов. Они содержатся как в двусторонних межгосударственных соглашениях о защите и поощрении капиталовложений, так и в многосторонних договоренностях, действующих в рамках международных экономических организаций, в частности Всемирной торговой организации (ВТО).

И тем не менее, как справедливо полагает российский исследователь П.Мозиас, говорить о формировании в мировом хозяйстве глобального инвестиционного пространства, функционирующего по одинаковым для всех правилам, было бы одновременно и преувеличением, и упрощением. Развивающаяся и вширь и вглубь интернационализация хозяйственной жизни отнюдь не устраняет качественных различий между отдельными составными частями мирового хозяйства (развитыми, развивающимися и переходными экономиками). Национальные экономики действительно становятся все более взаимозависимыми, и во многом это происходит как раз благодаря международным потокам капитала. Но при этом в странах с разным уровнем экономического развития ПИИ играют неодинаковую роль. Это касается и мотивации иностранных инвесторов, и тех целей, которые ставит перед собой принимающая страна, а также той политики по отношению к иностранным инвестициям, которую она проводит (48, с. 65).

В этой связи следует подчеркнуть, что при всей противоречивости влияния иностранного капитала на воспроизводственный процесс и в целом на социально-экономическое эволюцию арабских государств нельзя не признать, что поступление сюда иностранных инвестиций и вместе с ними современ-

ных технологий и «ноу-хау», несомненно, ведет к укреплению производственно-технического потенциала этих стран, способствует положительным изменениям в отраслевой и технологической структуре их экономики, увеличивает возможности их промышленного развития.

За последние два десятилетия интернациональные потоки инвестиционного капитала, наряду с международной торговлей, превратились в основной мотор глобализации мировой экономики. Они способствуют углублению международного разделения труда и являются наиболее эффективным механизмом распространения передовых технологий. Это может раскрепостить производственный потенциал арабских стран, также как и открытие новых рынков для производимых ими товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью, что, в свою очередь, создает высокодоходные виды деятельности.

Функционирование в арабских государствах сектора иностранного капитала существенно расширяет фонд накопления этих стран и прежде всего тех, где норма совокупного накопления невелика из-за ограниченности внутренних ресурсов. Кроме того, растут валютные резервы принимающих государств, так как помимо притока самого капитала в арабские страны поступает (после реализации на внешнем рынке) часть стоимости, произведенной в секторе иностранного капитала.

К положительным моментам деятельности иностранного капитала на Арабском Востоке можно также отнести рост вовлеченности расположенных здесь стран в мировое капиталистическое хозяйство (МКХ). Арабские государства строят свою экономическую стратегию по целому ряду параметров с учетом импульсов, поступающих из МКХ. Проводниками этих импульсов, несущих более высокий уровень технологии и организации производства, являются иностранные и смешанные компании, национальные фирмы, контролируемые западным капиталом.

Таким образом, арабские страны объективно заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций в более значительных объемах, чем это наблюдалось во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов.

Причины нынешнего низкого уровня притока ПИИ в рассматриваемый регион многочисленны. Одна из них – и весьма важная – заключается в общем несовершенстве законодательной базы, а также в недостатке и неразвитости институциональной инфраструктуры в большинстве стран региона. В ряде

случаев существует необходимость укрепления последовательности в государственной политике по отношению к зарубежным инвесторам и национальному частному сектору. В этой связи эксперты ЮНКТАД, в частности, полагают, что с целью улучшения условий для привлечения инвестиций правительствам арабских стран необходимо применять равные и прозрачные правила регулирования ко всем инвесторам и воздерживаться от необоснованного вмешательства в деятельность частного сектора.

Важным инструментом унификации инвестиционного законодательства в арабском регионе рассматривается межарабская кооперация в области регулирования ПИИ, одним из проявлений которой стала подготовка во второй половине 1990-х годов проекта нормативных актов для арабского инвестиционного кодекса. По мере выхода этих усилий за рамки регионального и субрегионального сотрудничества, арабский мир мог бы рассматриваться в качестве нового экономического пространства с ясной и четкой структурой и стратегией развития, открытого глобальным инвестиционным возможностям. Представляется, что подобный подход способствовал бы смягчению негативных факторов, связанных с узостью внутренних рынков многих арабских стран, а также дополнительным, более энергичным инвестиционным инициативам.

Региональная конференция, посвященная привлечению иностранных инвестиций в арабский мир, которая проходила в Бейруте в сентябре 1998 г., обозначила следующие проблемы, которые требуют незамедлительного решения с целью увеличения притока ПИИ:

- защита интересов миноритарных инвесторов в корпоративном законодательстве и в нормативных актах, регулирующих финансовые рынки;
- разработка преференциального режима для межарабских инвестиций, в частности на этапе вступления на рынок и создания структуры;
- разработка «режимов изъятий» («exception regimes») таких, как режимы экспортных промышленных зон, а также систем стимулов и льгот, например, таможенных льгот;
- организация дискуссий по проблемам инвестирования;
- проекты гарантий в сфере инвестиций;
- подготовка законодательной базы, связанной с проблемами конкуренции и функционирования рыночной экономики;

- разработка различных аспектов регулирования процесса передачи технологий;
- разработка юридических норм, обеспечивающих стабильность и прозрачность инвестиционного законодательства;
- создание адекватной юридической базы для агентств по продвижению инвестиций и определение их компетенции;
- внедрение международных стандартов и практики в национальные нормативные базы, а также в двусторонние, региональные и многосторонние договоры и соглашения;
- проведение в жизнь законов и инструкций, мониторинг практики их применения.

Конференция призвала правительства, стремящиеся к повышению инвестиционной привлекательности, обмениваться опытом в рамках перечисленных проблем и направлений, перенимать лучшие образцы из практики своих соседей и конкурировать с ними в деле совершенствования законодательной и институциональной базы.

Для того, чтобы выявить лучшие образцы практики в рассматриваемой области и рекомендовать их к применению в странах региона, должна быть проведена значительная аналитическая работа. Например, необходимо дать четкие определения основных понятий, связанных с инвестированием, и ввести их в региональную практику, чтобы избежать двойного толкования при их интерпретации. В этой связи Бейрутская конференция рекомендовала предпринять следующие шаги:

- создать подробную и всестороннюю базу данных, включающую законодательные и институциональные аспекты, а также статистику, касающуюся инвестиций;
- подготовить словарь специальных терминов и понятий, в том числе связанных непосредственно с инвестированием на арабском, английском и французском языках. В словаре должно также содержаться определение каждого понятия и термина;
- составить детальные сравнительные таблицы, отражающие динамику данных об инвестиционных режимах в арабском мире;

На конференции было подчеркнуто, что подобные форумы целесообразно проводить ежегодно, поскольку они вносят существенный вклад в развитие аналитических методов и инструментария, а также в совершенствование технологий оценки условий для привлечения инвестиций в арабский регион, в

целом, и в отдельные страны, в частности. Ведь на этих встречах собираются вместе независимые эксперты, представители институтов, вовлеченных в инвестиционный процесс, и частных структур (индивидуалы и профессиональные ассоциации). Кроме того, было рекомендовано создать Арабское отделение Всемирной ассоциации агентств по поощрению инвестиций (World Association of Investment Promotion Agencies – WAIPA). В результате арабские агентства по стимулированию инвестиций имели бы свой форум, в рамках которого они могли бы сотрудничать и обмениваться информацией (49). Помимо этого, для активизации деятельности в области привлечения ПИИ арабские страны могут использовать ресурсы и возможности существующих институтов, таких, например, как Арабский валютный фонд и Межарабская корпорация по гарантированию инвестиций, а также региональные секретариаты ООН.

Анализ, проведенный автором в предыдущих разделах данного исследования, показал, что хотя некоторые арабские правительства предприняли в 80–90-е годы прошлого столетия определенные шаги по продвижению своих стран по пути либерализации инвестиционного законодательства, эти усилия во многих случаях не привели к созданию адекватной законодательной и институциональной базы для потенциальных инвесторов. Она все еще содержит множество норм, институтов и инструментов, которые разнятся по многим позициям от страны к стране и серьезно отличаются от принятых в развитых рыночных экономиках. Из этого вывода следует, что перед руководством рассматриваемых стран стоит нелегкая задача коренного пересмотра государственной политики в изучаемой области. При этом западные эксперты (в частности, работающие в структурах ЮНКТАД) считают, что любая программа поощрения инвестиций в арабских государствах должна осуществляться в следующей логической последовательности:

1. Анализ и оценка инвестиционного климата. При этом особое внимание должно быть обращено на недостатки и упущения действующих законодательных и институциональных систем, а также на эффективность инвестиционной политики по привлечению ПИИ.

2. Изучение всех спорных вопросов и альтернатив в рамках инвестиционной политики с целью облегчения принятия решений правительствами, учитывая специфический характер вопросов, затрагивающих инвестиционный климат.

3. Деятельность во всех направлениях, связанных с осуществлением экономических реформ, включая принятие мер в сфере регулирования и законодательства, а также создание или развитие соответствующих институтов. Ратификация двусторонних и многосторонних соглашений, имеющих к этому отношение.

4. Принятие поощрительных мер, базирующихся на улучшенной законодательной и институциональной базе для инвестирования.

Трудно не согласиться с изложенной выше последовательностью. Безусловно, конкретные решения должны приниматься, исходя из весьма специфических характеристик соответствующих государств, институтов и экономических структур. Вместе с тем было бы серьезной ошибкой игнорировать современную трансформацию мирового экономического пространства, в рамках которого национальные и региональные хозяйственные системы все больше открывают свои рынки иностранным предприятиям, постепенно демонтируя барьеры в торговле товарами и услугами.

Что касается Арабского Востока, то для того, чтобы находиться в русле отмеченных процессов, здесь необходимо провести существенную модернизацию законодательной и институциональной базы. Эта задача на самом деле не так уж проста, поскольку современная инвестиционная инфраструктура должна отвечать многочисленным критериям. В первую очередь она призвана отражать специфические потребности и условия соответствующей страны. С другой стороны, она должна быть способна в средне- и долгосрочной перспективе ответить на региональные и глобальные проблемы и вызовы.

В настоящее время достаточно широко осознается, что адекватная инфраструктура в области ПИИ способна решать, как минимум, основные инвестиционные вопросы и создавать максимально приемлемую систему основополагающих принципов и правил, нацеленных на управление инвестициями и связанной с ними деятельностью в современных реалиях. В этой связи следует отметить, что обширная международная законодательная база, созданная к началу 2000-х годов, включает великое множество принципов и правил, разнообразных по происхождению и по формам, различающихся по своей основательности и специфике и действующих на нескольких уровнях. Эта база включает положения международного таможен-

ного права, двусторонние, региональные и многосторонние соглашения, нормативные акты международных организаций (таких, например, как МВФ и ВТО) и авторитетные официальные документы, не имеющие обязательной силы (в частности, декларации, принятые отдельными государствами, или резолюции международных организаций).

Вместе с тем следует подчеркнуть, что указанная база все еще носит далеко неполный характер главным образом потому, что пока нет устойчивого консенсуса по всем затрагиваемым аспектам и поднимаемым вопросам. Она появилась сравнительно недавно и используется пока недостаточно широко, однако, уже генерировала определенное число принципов и правил в большинстве областей инвестирования, которые действительно могут служить образцами для правительств, в том числе и арабских стран, при разработке ими законодательной и институциональной базы регулирования инвестиций.

В то же время курс на более активное включение в глобальные экономические процессы, вытекающий из либерализационных тенденций, подразумевает, что страны должны защищать себя от деструктивной (разрушительной) конкуренции. С другой стороны, правительства нуждаются во внедрении лучших практических достижений, связанных с прямыми иностранными инвестициями, сознавая, что достижения одной страны в наше время быстро становятся точкой отсчета для остальных. Выявление подобных примеров для подражания весьма уместно в контексте арабского региона, поскольку оно обеспечивает более благоприятную конкурентную среду. Таким образом, сотрудничество на региональном уровне выгодно всем вовлеченным в этот процесс государствам. Поэтому очень важно, чтобы арабские страны пытались выработать согласованные позиции по ключевым вопросам, возникающим в сфере регулирования ПИИ.

Очевидно, что интересы и позиции отдельных стран могут существенно различаться в зависимости от структуры их экономики, социополитических факторов, внутреннего промышленного и технологического потенциала, размеров рынка, культурных особенностей, текущих финансовых обязательств (величины внешнего и внутреннего долга) и т.д. Поэтому арабским странам достаточно сложно согласовывать позиции по многим вопросам, касающимся инвестирования. Тем не менее, общий подход ко всем ключевым проблемам необходим для того,

чтобы защитить свои законные интересы. Наконец, выработка и согласование целей (насколько возможно) коллективно, а также в индивидуальном порядке (если необходимо) приобретает в современных условиях приоритетное значение.

При этом необходимо заметить, что в широком смысле факторы, предопределяющие инвестиционный климат, взаимосвязаны, и любое улучшение в отдельном звене (стране, направлении, решении проблемы) позитивно влияет на другие составляющие. Так, например, модернизация национальной юридической и институциональной базы регулирования иностранных инвестиций путем внедрения международных норм и стандартов, несомненно, приведет к гармонизации законодательных актов и регулирующих правил в масштабах всего региона. Подобное развитие событий в значительной степени способствовало бы появлению на Арабском Востоке интегрированного рынка для инвесторов как местных, так и иностранных.

Улучшение ситуации с привлечением прямых иностранных инвестиций в арабских странах требует существенного совершенствования базовых факторов, предопределяющих общий инвестиционный климат. Эти факторы необязательно подпадают под прямой государственный контроль и в любом случае предполагают достаточно длительный период времени для получения сколько-нибудь существенных результатов. Тем не менее, приоритетные меры включают прежде всего шаги по улучшению административной и регуливающей практики, которая затрагивает ПИИ и разрабатывается, насколько это возможно, с учетом лучших образцов других стран. Опыт многих арабских государств показывает, что имеется набор средств и методов, которые заслуживают специального рассмотрения.

Изучение мировой практики свидетельствует о том, что существует два базовых условия, которым должна отвечать законодательная и институциональная система страны, стремящейся к привлечению иностранных инвестиций. Первое – это стабильность основополагающих принципов системы. Как известно, инвесторы чувствуют себя более комфортно в стране, где регулирующие правила (даже достаточно жесткие) стабильно выдерживаются, чем там, где часто меняются «правила игры».

Второе условие связано с прозрачностью национальной системы регулирования. При этом прозрачность подразумевает не только необходимость информирования или любой дру-

гой формы распространения сведений о мерах, принимаемых в области инвестирования, но и подробные разъяснения «правил игры» с целью избежания двойного толкования и разночтений, а также их адекватное применение. К сожалению, это далеко не везде соблюдается в арабском мире. Например, Марокко и Тунис добились бесспорного прогресса в трансформации своей законодательной и институциональной системы, начиная с середины 1980-х годов. Однако, инвесторы по-прежнему высказывают претензии относительно недостаточной прозрачности регулирующих правил, что приводит в результате к живучести устаревшей практики.

Политика, которая может внести заметный вклад в улучшение инвестиционных условий в арабских странах в обозримом будущем, связана в значительной степени с приватизационными программами в рассматриваемом регионе.

Правительства ряда арабских стран, имея ввиду осуществление приватизации в будущем, в качестве предварительной меры прибегали к такой форме инвестиционного сотрудничества с иностранными фирмами как концессионные соглашения или контракты на условиях «build-operate-transfer» (BOT). Так, например, марокканская государственная электромкомпания (State Electric Utility) в 1996 г. подписала подобное соглашение с американской CMS и швейцарской ABB, согласно которому электростанция стоимостью 1,5 млрд. долл. производит электричество для продажи государственной компании. Совет г. Касабланка также заключил контракт на условиях BOT с французской компанией-оператором на управление городской системой водоснабжения и распределения электроэнергии. Изучается возможность применения частного, в том числе и иностранного, менеджмента в других инфраструктурных проектах (например, в строительстве шоссейных дорог и автомагистралей, портов и т.п.).

В Ливане также подписано несколько контрактов на условиях BOT, в частности в области телекоммуникаций и организации досуга. Как ожидается, новые контракты будут заключены в различных секторах экономики, включая строительство и обслуживание автобанов и автостоянок. В Алжире рассматривается возможность использования этой формы привлечения иностранного капитала в рамках экспортно-производственных зон, при сооружении автомагистралей, метрополитена, аэропорта и др.

Привлекательность приватизационных программ для иностранных инвесторов могла бы быть повышена в ряде арабских стран путем использования схемы обмена долгов на акции. Действительно, например, в Марокко осуществление ряда приватизационных проектов, включало в себя подобные схемы. В то же время нужно хорошо осознавать, что влияние конверсий такого рода не должно рассматриваться только под углом зрения «долг-акции». Эти долговые конверсии не только влекут за собой, как правило, новые прямые иностранные инвестиции, что само по себе весьма существенно, но и способствуют в увязке с другими факторами и механизмами улучшения инвестиционного климата страны.

Бесспорно, что большинству арабских стран необходимо усилить акцент на развитие инфраструктуры и сферы услуг с целью повышения уровня своей конкурентоспособности. Ведь наличие базовых коммунальных услуг (электричество, телекоммуникации, водоснабжение и др.) являются обязательным условием повышения прибыльности многих фирм. Кроме того, многие арабские страны сталкиваются с проблемой расширения их участия в региональных и субрегиональных инфраструктурных проектах. В этой связи необходимо признать, что финансовые ресурсы и технологии, необходимые для модернизации подобных объектов и доведении их до уровня мировых стандартов, отсутствуют в этих государствах. Поэтому правительства должны предусматривать ключевые объекты инфраструктуры в качестве главной цели в различных вариантах приватизационных программ, открытых для иностранных инвесторов, с тем, чтобы обеспечить потребности в капитале и технологиях для их усовершенствования.

Приватизационные программы осуществляются в арабских странах посредством прямых переговоров, заявок на торги, с помощью рынка ценных бумаг или путем комбинирования этих инструментов. В любом случае демократизация приватизационных мер в значительной степени зависит от наличия и развитости фондовых рынков, полезность которых уже давно нет нужды доказывать.

Развитие фондовых рынков в арабских странах находится в прямой зависимости от совершенствования финансового законодательства, обеспечивающего гарантии инвесторам и кредиторам, вкладывающим капитал в ценные бумаги. Кроме того, назрела необходимость создания адекватной системы ведения

учета, листинга и других важных элементов не только для держателей акций, но и для подписчиков на фондовых биржах арабских стран. Развитию арабских рынков капиталов могло бы, в частности, содействовать и освобождение от налогообложения платежей по процентам и дивидендам.

В то же время, по мнению многих экспертов, в современный период, пока национальные рынки капиталов на Арабском Востоке только формируются, здесь необходимо развивать «систему офшорных банковских услуг» («off-shore banking facilities system») с тем, чтобы удовлетворять финансовые нужды предприятий, занятых экспортоориентированной деятельностью (27).

Несмотря на наличие множества разнообразных финансовых посредников и растущее доверие в банковском секторе ряда арабских стран, во многом благодаря введению новых, более адекватных современным реалиям регулирующих правил, их финансовый сектор все еще не может в полной мере соответствовать запросам инвесторов с точки зрения видов, качества и цены предоставляемых услуг. Очевидно, что преодоление этих несоответствий требует внесения определенных изменений в инвестиционную политику и законодательную базу изучаемых государств, а это, по всей видимости, выходит за рамки возможности существующих в арабском регионе институтов.

Поэтому решение обозначенной проблемы должно опираться в значительной степени на методы, используемые для увеличения внешнего капитала для офшорных операций (другими словами, нерезидентского капитала), осуществляемых как гражданами данной страны или иностранцами, и это означает создание специальных институтов. Вследствие ряда законодательных и институциональных трудностей в большинстве арабских стран приемлемым инструментом для удовлетворения потребностей фирм и компаний в заимствовании и в других банковских услугах в первую очередь являются иностранные банки, которые предоставляли бы необходимый капитал и «ноу-хау». Местные банковские структуры также могли бы участвовать в этом обслуживании в зависимости от развитости их филиальных сетей и институционального статуса.

Как правило, фундаментальное воздействие на принятие решения иностранным банком относительно того, где открывать филиал или отделение, оказывает система регулирования иностранных инвестиций, существующая в той или иной стране.

Среди множества регулирующих инструментов, которые стимулируют банки (прямо или косвенно) проводить свои операции через филиалы, наиболее важные касаются валютного контроля, денежной политики, мер, предусматривающих соблюдение финансовой дисциплины, а также природы таможенной системы. Перечисленные составляющие внешнеэкономической политики страны и государственного регулирования инвестиций, между прочим, способствовали развитию офшорных финансовых рынков везде в мире, в том числе в арабском регионе.

Базовый принцип управления «системой офшорных банковских услуг» заключается в экстерриториальности. Это означает, что национальные власти воздерживаются от распространения определенных контролирующих функций и от некоторых своих прерогатив, которыми они обладают в рамках внутренней экономики, на офшорную банковскую деятельность. В то же время они принимают такие институциональные и регулирующие меры, которые необходимы для управления этой деятельностью. Так, в случае с «системой офшорных банковских услуг» привилегии, предоставляемые соответствующим посредникам, зависят от ряда факторов, включающих, в частности, условия, на которых они сами себя учреждают, их взаимоотношения с финансовыми властями и правила регулирования банковского сектора, под которые они подпадают.

«Система офшорных банковских услуг» может создаваться различными путями, которые отражают подходы соответствующих властей, политика которых, в свою очередь, зависит от сложившихся экономических условий и поставленных целей. Вопросы, которые будут рассмотрены ниже, касаются бенефициариев (т.е. лиц, получающих выгоду); разрешенных сделок, валюты, используемой в сделках; валютных (финансовых) привилегий; управления (например, административных формальностей и видов контроля) и налогового режима (в частности, налога на сделки, заключаемые банками, налога на репатриацию дивидендов, выплачиваемых иностранными банками и налога на прибыль, взимаемого с офшорных операций).

При создании «системы офшорных банковских услуг» арабским странам, как считают международные банковские эксперты, необходимо учитывать ее влияние на следующие важные проблемы: появление новых источников финансирования и возможности снижения финансовых издержек, сокращение банковских формальностей, повышение конкурентоспособ-

ности местных банков, получение передовых банковских технологий, рационализацию международных сделок, развитие межбанковского рынка, последовательность целей денежной политики и последнее, но не менее важное, интернационализацию внутренней банковской системы.

Кроме того, должны приниматься во внимание еще два ключевых соображения. Во-первых, необходимо создание условий, позволяющих при обслуживании внешних заимствований получать доход на капитал, сопоставимый с тем, который можно извлечь, где бы то ни было в другом месте или секторе экономики. Во-вторых, целесообразно формирование в принимающей стране предпосылок, способствующих консолидации финансовых посредников путем постепенного интегрирования их в международное финансовое пространство со всеми вытекающими из этого структурными сдвигами и корректировками.

Говоря в целом, близость «своих» банкиров дает потенциальным западным инвесторам определенную степень комфорта, проистекающего из наличия финансовых услуг, которые соответствуют практике, политике и процедурам, согласующимся с международно принятыми нормами. Далее, эти инвесторы могут получить весь набор необходимых услуг в одном и том же банке, к чему они привыкли в своей родной стране. В этой связи следует еще раз подчеркнуть, что для клиентов размер банковской структуры не является существенным фактором. Более важно соответствие банка международным стандартам с точки зрения практики и процедур, круга предоставляемых услуг, их цены и качества.

В большинстве арабских стран одной из законодательных и институциональных трудностей, сдерживающих привлечение иностранных инвестиций, является проблема изыскания дополнительного обеспечения при открытии кредитных линий («collateral offered against credit lines»), поскольку ипотека ограничена в масштабах применения и в высшей степени лимитирована, что обусловлено множеством причин.

В некоторых арабских государствах (например, в Египте) договор о залоге недвижимости может быть зарегистрирован в Земельном реестре, однако использование его для получения кредита запрещено (27). Тем не менее, главные трудности встречаются там, где доступ к недвижимости для иностранцев строго регламентирован. Многие арабские страны, как пред-

ставляется, весьма серьезно озабочены проблемой иностранцев, которые приобретают недвижимость (Ливан, Египет). В ряде государств определенные аспекты современного законодательства, касающиеся собственности на недвижимость (например, в ОАЭ), действуют в качестве сдерживающего фактора для притока капитала из-за границы. Некоторые другие выработали достаточно эффективные компромиссы, которые гарантируют неприкосновенность собственности и ее национальную принадлежность, в то же время допуская привлечение инвестиций из-за рубежа (Ливан).

В арабских странах (по крайней мере, в некоторых из них) залог «коммерческих фондов» (*fonds de commerce*) без обладания правом собственности на них вызывает весьма ограниченный интерес у иностранных инвесторов. Этот вид ипотеки регистрируется в Коммерческом регистре, но в ряде случаев (например, в Египте) он может быть предоставлен только банками. Данная форма залога распространяется как на материальные, так и на нематериальные активы в сфере бизнеса, включающие их широкий круг – от оборудования до «доброй воли» («*good will*»). Ясность правил, регулирующих залог активов (особенно фиксирующих требования к подаче, регистрации и хранению документов), могла бы благоприятствовать финансовым и заемным (ссудным) сделкам.

Основные проблемы регулирования, связанные с инвестиционным законодательством в арабском мире, сводятся в общих чертах к следующему: а) правила, применяемые к прямым иностранным инвестициям при входе/выходе из страны; б) гарантии, предоставляемые инвесторам; в) инвестиционные льготы и стимулы; г) порядок урегулирования инвестиционных споров.

Важно подчеркнуть, что проблемы, связанные с регулированием ПИИ, носят комплексный характер. Они включают социополитические и экономические составляющие, которые активно взаимодействуют. Суверенитет и защита национальных интересов постоянно фигурируют среди государственных приоритетов, когда речь заходит об инвестициях. В этой связи уместно заметить, что прямые иностранные инвестиции с политической точки зрения более чувствительная материя, чем внешняя торговля, поскольку подобное инвестирование означает долгосрочную собственность и предполагает контроль над активами, ресурсами и предприятиями.

Следовательно, системы регулирования ПИИ в арабском мире предусматривают различные виды исключений из общепринятых правил, способствующих привлечению иностранных инвестиций и обеспечивающих прогрессирующую либерализацию инвестиционных режимов. Подобные изъятия приобретают разнообразные формы, которые отличаются в отдельно взятых арабских странах. В то же время подобные изъятия могут носить общий характер в случае, связанном, например, с национальной безопасностью, или частный, как, например, исключения по культурным мотивам.

Несмотря на заметную общемировую тенденцию к ослаблению и во многих случаях к устранению контроля при поступлении инвестиций в страну и других ограничений, одной из острых проблем, связанных с иностранным инвестированием, остается национальный режим, применяемый на стадии, предшествующей созданию постоянной структуры. Широко распространено, что регулирование ПИИ может включать попытки контроля над правом на принятие тех или иных инвестиций. У потенциальных инвесторов могут потребовать представить властям принимающей страны заявление на получение разрешения на осуществление капиталовложений. Властный орган, в свою очередь, может разрешить инвестирование только, если оно отвечает критериям и условиям, предусмотренным в соответствующих законах и регулирующих правилах.

Значительные сдвиги в государственной политике по отношению к иностранным инвестициям произошли во многих арабских странах в течение последних 10–15 лет, что было подробно рассмотрено в предыдущих разделах данного исследования. Тем не менее, в отдельных частях арабского региона все еще действуют достаточно жесткие контрольные и ограничительные правила регулирования в изучаемой сфере. В большинстве случаев они включают ограничения на допуск инвестиций и создание структур в некоторых секторах и отраслях, а также прямое или косвенное применение системы отбора с точки зрения политической благонадежности. Определенные сектора и отрасли, которые обычно закрыты для иностранного инвестирования, могут принимать ПИИ только при наличии специфических условий, связанных со структурой собственности или с участием местных инвесторов.

В ряде арабских стран таких, например, как Ливан и Марокко, иностранные инвесторы фактически могут вкладывать в

любой сектор или вид деятельности, открытый для частного сектора. Компании и фирмы могут полностью находиться в их собственности, они имеют право также создавать совместные предприятия с местными партнерами. Ограничения (в случае с Ливаном и Тунисом) касаются лишь специфических видов деятельности, являющихся предметом специального законодательства. К ним, в частности, относятся финансовые услуги, страхование, коммерческое представительство, приобретение в собственность земли, морских транспортных средств и самолетов. Кроме того, третья часть ливанских предприятий в сфере коммунального хозяйства, согласно законодательству, должна находиться в руках ливанских граждан.

Иностранным инвесторам иногда удается обходить ограничительные положения инвестиционных законодательств, действующих в арабских странах. Так, например, через лизинговый механизм достаточно легко обходятся законы, лимитирующие права иностранцев на владение землей. Аналогичная картина складывается с требованием об обязательной минимальной доле национального капитала в совместных предприятиях, создаваемых с иностранными партнерами, которые содержатся в соответствующих нормативных актах Саудовской Аравии, Кувейта и ОАЭ. Данное условие никогда не было реальным препятствием для иностранного инвестирования в указанных странах, поскольку, как правило, участвующие партнеры вступают в конфиденциальные соглашения, предусматривающие определенную компенсацию за уступку со стороны местных участников своего права. Рассматриваемую законодательную норму можно обойти и другими путями. Известно, что в ряде арабских стран применяется практика, при которой местные партнеры в совместных предприятиях получают займы от иностранных инвесторов в размере суммы их акционерного участия. При этом акции местного партнера депонируются как дополнительное обеспечение этих займов.

Требование национального участия представляет собой специфический аспект протекционистской политики государства по отношению к прямым иностранным инвестициям во многих развивающихся странах. В силу сложившегося стереотипа, основанного на уверенности в том, что совместные предприятия, учреждаемые иностранными и местными фирмами, всегда более выгодны принимающей стране, чем предприятия, полностью принадлежащие иностранному капиталу, арабские прави-

тельства активно стимулировали в предыдущий период и поощряют сейчас создание СП. Как результат, некоторые из них, в частности в период конца 1960-х гг. и в 1970-е годы, принимали меры, которые способствовали развитию СП, и в то же время вводили ограничения в сфере прав собственности (более детально эти вопросы рассмотрены в предыдущих разделах).

В этой связи следует отметить, что ТНК также видят определенные выгоды в совместных предприятиях и добровольного вхождения в них при соответствующих условиях. С другой стороны, иностранные инвесторы рассматривают требование об обязательном создании СП и ограничения на права собственности как серьезное препятствие для инвестирования. По этой причине в областях, привлечение ПИИ в которые рассматривается как важный приоритет (например, это имеет место в случае со свободными экономическими зонами), фирмы и компании могут быть на 100% иностранными. В Тунисе в сфере «офшорной банковской системы» допускается создание структур, полностью принадлежащих иностранцам, в то время как доля зарубежного капитала в национальных финансовых учреждениях не должна превышать 50%, и при этом требуется предварительное разрешение правительства. Аналогичный инвестиционный режим применяется и по отношению к компаниям, функционирующим в секторе услуг. Как уже отмечалось в данной работе, иностранные инвесторы, организующие бизнес в свободных зонах ОАЭ, получают специальные льготы, включая освобождение от требования иметь местных партнеров и спонсоров.

Ограничения на владение собственностью для иностранных юридических и физических лиц, как представляется, оказывают негативное влияние на приток зарубежного капитала в арабские страны, не только лимитируя общий объем вложений, но и затрагивая качество и структуру инвестиций. Изучение деятельности западных инвесторов на Арабском Востоке показывает, что ограничение участия иностранного капитала в ряде проектов приводит к передаче технологий более низкого качества. Результатом политики искусственного сдерживания этого участия является также снижение конкурентоспособности на экспортных рынках предприятий небольшого размера независимо от сектора экономики, в котором они действуют, а также смещение акцента к более трудоемким иностранным инвестициям.

Важно подчеркнуть, что рассматриваемые ограничения прав собственности диктуются в большей степени политическими соображениями, чем экономическими доводами. Поэтому сторонники идеи введения недискриминационного инвестиционного режима (быстро и в полном объеме) должны учитывать специфические условия и политические реалии, доминирующие в каждой принимающей стране.

Филиалы иностранных компаний, действующие в той или иной стране, подпадают под ее юрисдикцию и функционируют согласно нормам законодательной системы. Общее правило (с некоторыми исключениями) состоит в том, что их операции не должны затрагивать никакие специальные режимы, а также дискриминационные и/или ограничительные меры. Как показывает практика, в течение последних двух десятилетий принимающие страны в арабском регионе в качестве заменителя режима ограничительного типа ввели для иностранных инвесторов требования, касающиеся определенных аспектов их деятельности, в частности, таких, которые уже упоминались выше, а именно: найм местного персонала, использование местных ресурсов (сырья, вспомогательных материалов и др.), экспорта и т.д.

В масштабе мировой экономики правила, касающиеся регулирования деятельности иностранных инвесторов после учреждения ими предпринимательской структуры в принимающей стране, были в течение последнего десятилетия в определенной степени либерализованы. Применение оговорки о наибольшем благоприятствовании и национального режима по отношению к инвестициям извне в мире постоянно расширяется, приближаясь к уровню, когда недискриминационный национальный режим (после получения разрешения на допуск инвестиции) становится больше правилом, чем исключением. Однако, что касается большинства арабских стран, то дискриминационное отношение к иностранным вложениям после их поступления в страну, все еще весьма распространено.

Режим, применяемый к иностранному инвестированию на стадии, следующей за получением разрешения от принимающей страны, включает широкий круг аспектов и вопросов и обычно содержит требования по выполнению определенных условий, которые следует расценивать как некий тип обязательств, устанавливаемых правительством время от времени в области инвестиций с целью обеспечения экономических выгод для госу-

дарства в целом, что тем не менее в большинстве случаев оказывает негативное влияние на приток капиталовложений. Эти требования могут включать, в частности, следующие обязательства: наем местной рабочей силы; использование местных сырьевых ресурсов и другой продукции (полуфабрикаты и др.); минимальный уровень экспорта, передача технологий; обеспечение соответствующей доли внешнего финансирования.

В арабских странах среди наиболее часто встречающихся примеров ограничительных условий можно выделить такие, как найм местной рабочей силы (ОАЭ, АРЕ, Ливан, Саудовская Аравия, Судан, Сомали), минимум использования местных компонентов (40%) на сборочных предприятиях (Египет); обложение корпоративным налогом (Кувейт, Оман, Катар); приоритет, предоставляемый местным гражданам при покупке акций государственных компаний (Египет, Марокко); лимитированный доступ к собственности на землю и недвижимость (почти во всех арабских странах).

Далее, помимо формальной и декларированной дискриминации, существуют ее скрытые формы, нацеленные на создание более благоприятных условий для национальных предприятий, особенно это проявляется при проведении государственных закупочных мероприятий, а также при администрировании в сфере налогов и пошлин. В этой связи представляется, что ясное законодательство, а также прозрачные процедуры могли бы, без сомнения, способствовать сужению рамок подобной дискриминационной практики. Например, принятие законов, регулирующих сферу государственных закупок, как средство стимулирования конкурентной среды при проведении торгов способствовало бы совершенствованию процесса заключения контрактов на проведение общественных работ.

Обобщая, можно утверждать, что отсутствие должной прозрачности в системах регулирования и равноправных «правил игры» по отношению к иностранным инвестициям в арабском регионе, а также сила местных традиционных интересов, живучесть традиционализма и бюрократических подходов поощряют существование неофициальных дискриминационных ограничений.

В течение полутора-двух последних десятилетий проблема ликвидации дискриминации иностранных инвесторов в арабских странах вызывает достаточно ожесточенные споры. Некоторые западные и арабские аналитики считают, что относительно низкий уровень развития экономики делает неизбеж-

ным существование в ряде стран преференциального или даже протекционистского режима в течение разумного периода времени в национальных интересах. Согласно этому мнению, нереалистично ожидать, что в условиях свободной и равноправной конкуренции между местными и иностранными инвесторами можно заметно ускорить вызревание жизнеспособных национальных экономических структур. Этот довод представляется справедливым в отношении группы арабских стран, где небольшое число крупных предприятий сосуществует с огромным количеством мелких образований. Последние (а на них приходится значительная часть производства) весьма малы по международным стандартам, зачастую это бизнесы семейного характера, обладающие ограниченными финансовыми ресурсами и слабыми возможностями для получения выгод от внедрения современных технологий. Продукция этих предприятий не может соответствовать стандартам качества и цены, предъявляемым внешним рынком.

Кроме того, сторонники сохранения преференциальных режимов утверждают, что при рассмотрении проблем, связанных с иностранными инвестициями, нельзя полностью абстрагироваться от политических, социальных и культурных аспектов. Поскольку инвестирование предполагает долгосрочные права собственности и контроля над активами любого вида (как материальными, так и нематериальными), полная ликвидация ограничений в изучаемой сфере могла бы вызвать в высокой степени нежелательную реакцию, особенно в тех арабских странах, где законодательные системы и культурные особенности глубоко коренятся в истории и вековых традициях.

Следует отметить, что оговорки, связанные с национальной безопасностью и культурной спецификой, обычно принимаются иностранными инвесторами с пониманием. Другое дело причины, выдвигаемые для ограничения прямых иностранных инвестиций в определенных областях и видах деятельности и базирующиеся, как это обычно декларируется правительством, на интересах национального развития. Общая тенденция заключается в том, чтобы устанавливать (как, например, в Иордании) специальный перечень (так называемый черный список) секторов или областей деятельности, в которых ПИИ запрещены или ограничены.

Общепризнанно, что цели развития требуют соблюдения значительной степени свободы и гибкости методов регулиро-

вания прямых иностранных инвестиций. При этом учитывается, что потребности и условия, существующие в каждой отдельно взятой стране уникальны. Наряду с этим, двусторонние соглашения, заключаемые большинством стран, предусматривая в целом благоприятный подход к ПИИ, в то же время оговаривают, что разрешение на инвестирование подпадает под юрисдикцию законодательства и регулирующих актов принимающей страны. Таким же образом документ Всемирного банка «Legal Framework for the Treatment of Foreign Investment» одобряет право принимающей страны на регулирование правил выдачи разрешений на инвестирование и рекомендует «открытое разрешение» («open admission»), оставляя возможность существования списка ограничений, согласно которому определенные виды вложений либо запрещены, либо требуют тщательной проверки и лицензирования (27).

Наиболее часто встречающиеся исключения из обычного инвестиционного режима можно свести к следующему: 1) установление максимального уровня иностранной собственности, допустимого в данном секторе, подсекторе или виде деятельности; 2) тщательная проверка, а затем одобрение или отказ в данной ПИИ со стороны принимающей стороны. При этом следует подчеркнуть, что если многие страны предлагают или готовы предложить национальный режим для прямых иностранных инвестиций на стадии, следующей за учреждением структуры и началом ее функционирования (post-establishment), то они с большой неохотой принимают на себя обязательство о предоставлении подобных условий на этапе, предшествующем созданию компании (pre-establishment phase). Так происходит в ряде арабских государств, в частности, в Тунисе, где, согласно инвестиционному законодательству, национальным режимом могут пользоваться все инвесторы – и местные и иностранные. В то же время наблюдается четкое отступление от этого принципа в период поступления ПИИ в страну: создание компаний с более чем 50%-ной долей иностранного капитала требует предварительного разрешения правительства. Правда, в последний период в тунисское инвестиционное законодательство были внесены некоторые изменения, направленные на ослабление отмеченных ограничений.

Важное значение для иностранных инвесторов, осуществляющих вложения в арабских странах (как собственно и

в других частях мира), имеют проблемы, связанные с защитой инвестиций.

Защита капиталовложений везде в мире включает правила и принципы, сводящиеся к ограждению интересов инвестора от действий правительства принимающей страны или такого хода национального развития, которые наносят ему ущерб. Эти правила и принципы коренятся в обычном праве, но все чаще обнаруживаются в многочисленных положениях договорного права и других юридических инструментов. Наряду с этим, в мире постепенно развивается тенденция к предоставлению гарантий для свободного перевода фондов и активов, а также гарантий от экспроприации и национализации и других некоммерческих рисков. Гарантии защиты вложений капитала становятся преобладающими в двусторонних инвестиционных соглашениях. В то же время по мере развития процесса либерализации они все чаще используются в региональном контексте и в настоящее время составляют важный элемент многосторонних договоренностей в области инвестирования. Различные аспекты защиты, наиболее тесно связанные с иностранными инвесторами, действующими в арабском регионе, такие, например, как изъятие (захват) собственности, перевод фондов и схемы страхования, будут рассмотрены ниже.

Инвесторы, как известно, стремятся в первую очередь получить защиту от таких мер, как национализация, экспроприация и другие серьезные случаи лишения собственности и нарушения прав инвесторов (в частности, незаконное аннулирование контрактов), которые могут привести к длительным приостановкам или даже прекращению деятельности инвестора в принимающей стране. Подобные меры часто применялись в период деколонизации и установления развивающимися странами национального контроля над своими природными ресурсами.

В настоящее время подобные случаи чрезвычайно редки. Государственная политика по отношению к зарубежным инвестициям в большинстве стран мира существенным образом изменилась. Однако эта трансформация не исключает полностью сохранения некоторого недоверия и опасений. Возможность произвольных действий против индивидуальных инвесторов на Арабском Востоке остается, что обусловлено экономическими и политическими причинами, неудачами в принятии необходимых законов, недостатками в правоприменительной практике и т.п.

Вместе с тем, арабские страны, стремясь привлечь прямые иностранные инвестиции в возрастающих объемах, осознают, что обеспечение надежной защиты капиталовложений крайне необходимо для достижения этой цели. Более того, некоторые из них полагают, что в обозримом будущем должны быть пересмотрены те аспекты инвестиционной политики, которые негативно сказываются на интересах иностранных инвесторов или наносят ущерб их имиджу как принимающих стран.

Как показывает мировая практика, принимающие государства все более склоняются к тому, чтобы предоставлять гарантии справедливого отношения к инвесторам, включая обеспечение полного возмещения в случае экспроприации и согласие на разрешение споров через международный арбитраж. Кроме того, их взгляды на основные проблемы в области регулирования инвестиций близки к мнениям, высказываемым представителями стран-доноров или государствами, экспортирующими предпринимательский капитал. Это сближение нашло отражение, в частности, в процессе подготовки проекта «Кодекса поведения для ТНК», разрабатывавшегося ООН, (United Nations Draft Code of Conduct for Transnational Corporations), а также в дискуссиях, которые привели к выработке «The World Bank Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment» (27).

Арабские страны в целом находятся в русле отмеченной тенденции. Например, в Египте с 1960-х годов не было осуществлено никаких мер по экспроприации иностранной собственности. Действительно, закон № 8 от 1997 г. предоставляет гарантии от национализации, конфискации, захвата, ареста, реквизиции, блокирования иностранных активов, включая недвижимость и собственность строящегося объекта. В Марокко, где не было случаев экспроприации с начала 1970-х годов, согласно статье 15 Конституции, исправленной 13 сентября 1996 г., предусматривается, что «права собственности и свобода предпринимательства гарантируются», хотя одновременно оговаривается, что «закон может ограничить обладание этими правами и их использование в случае острой необходимости, диктуемой интересами экономического развития или социальными причинами» (27). В Ливане правительство также может экспроприировать собственность, но только в интересах проектов общественного пользования.

Некоторые из рассматриваемых проблем требуют уточнения. Например, распространение понятия «экспроприация или

изъятие (захват) собственности» на «непрямые» меры такие, как дискриминационный налоговый режим, серьезно ограничивающий общепризнанные правила регулирования принимающей стороны. Граница между «прямыми» действиями, с одной стороны, и «непрямыми», которые со всей очевидностью характеризуются как экспроприация или захват собственности, с другой, является достаточно зыбкой. Различие между ними лежит главным образом в сфере серьезности воздействия этих мер и намерений, которые стоят за ними. Косвенные меры, которые также называют скрытыми, могут иметь существенные последствия для инвесторов. Отсутствие ясности в некоторых положениях национальных законодательных систем подчеркивает необходимость разработки международных норм и стандартов.

В частности, это касается ряда законодательных положений, касающихся защиты собственности от ущерба, вызванного гражданской войной или международными беспорядками. Эти нормы не гарантируют возмещение убытков во всех случаях. Они гарантируют лишь, как самый крайний минимум, от какой-либо дискриминации в процессе возмещения ущерба. В подобных случаях могли бы быть применены общие недискриминационные стандарты, а именно «справедливый и равный режим». Аналогичные стандарты и режимы (до и после поступления инвестиций) содержатся в большинстве международных инструментов, например, в двусторонних соглашениях об инвестировании, в которых оговаривается, что условия, предоставляемые иностранным инвесторам не будут менее благоприятными, чем предусматривается международным законодательством или что ни одна из сторон не будет подвергнута притеснению путем применения дискриминационных мер по отношению к менеджменту и персоналу, эксплуатации объектов, а также обладанию или распоряжению (передаче, продаже и т.п.) иностранными активами. Такие же стандарты могли бы быть использованы и для защиты от ущемления в вопросах налогообложения.

В странах, в том числе и арабских, где преобладают системы валютного контроля и ограничений, юридические нормы затрагивают проблему перевода прибылей, капитала, роялти и других видов платежей, осуществляемых инвесторами, за пределы принимающей страны. В Египте, например, инвестиционный закон № 8 гарантирует право переводить прибыли и репатриировать инвестированный капитал. Однако платежи в погашение роялти разрешаются только, когда соглашения о

патентах, торговых марках или другие лицензионные соглашения одобрены в соответствии с процедурой, определенной в данном законе. В большинстве арабских стран, применяющих валютный контроль за движением капитала, свободный перевод прибыли и капитальных вложений гарантирован, если первоначальное инвестирование было правильно оформлено и зарегистрировано должным образом. Это, в частности, имеет место в Марокко и Иордании, где первоначальные инвестиции должны быть зарегистрированы в Валютном управлении.

В некоторых случаях применяются специальные оговорки для переводов фондов за границу. Так, устанавливаются ограничения доли прибылей или капитала, которая может быть переведена одновременно. Например, в Египте весь инвестированный капитал может быть одномоментно переведен при ликвидации компании, в других случаях перевод производится пятью равными долями.

Важно напомнить, что в течение 1980-х годов в ряде арабских стран ограничения на перевод капиталов были постепенно ослаблены. В 1990-е годы за этими сдвигами последовала либерализация регулирования, касающегося международных операций коммерческих банков (Египет, Иордания, Марокко), счетов резидентов в иностранной валюте и нерезидентских счетов (Алжир, Иордания, Кувейт, Ливия, Марокко, Судан) и портфельных инвестиций (Алжир). Перевод капитала не является проблемой в таких арабских странах, как Ливан, где нет валютного контроля и соответственно нет ограничений на движение капитала, дивидендов, конверсию иностранных валют и т.д.

Важный аспект защиты инвестиций заключается в наличии как на национальном, так и на международном уровне системы страхования инвестиций от некоммерческих рисков. Подобные программы принимающих стран в арабском регионе не всегда эффективны. В то же время национальные системы в этой области успешно действуют в течение нескольких десятилетий в крупных государствах-экспортерах капитала. Среди них следует выделить следующие, которые наиболее активно функционируют в арабском мире, а именно: программа Департамента экспортных кредитов Великобритании (Export Credits Guarantee Department – ECGD), Корпорация заграничного частного инвестирования (Overseas Private Investment Corporation – OPIC) и Экспортно-Импортный банк США, HERMES (Германия), CESCE (Испания), COFACE (Франция). Что касается регионального

уровня, то здесь можно отметить два соглашения, подписанные в 1992 г.: Конвенцию о создании межарабской корпорации по гарантированию инвестиций и Кодекс исламской корпорации о страховании инвестиций и экспортных кредитов.

Принятие в 1985 г. под покровительством Всемирного банка Конвенции о создании многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (MIGA) сделало возможным страхование капитальных вложений, которое не могло бы быть полностью обеспечено национальными системами регулирования и программами. Членство в MIGA обеспечивает страхование от таких некоммерческих рисков, как национализация или убытки вследствие вооруженных конфликтов или международных беспорядков. Оно является критерием для определения готовности страны сотрудничать с иностранными инвесторами. Весьма примечательно, что в течение 1990-х годов постоянно увеличивалось число арабских стран, подписавших Конвенцию о создании MIGA. Среди них: Алжир, Египет, Ливан, Марокко, Саудовская Аравия, Тунис. В целом юридические инструменты, регулирующие защиту инвестиций, такие, например, как двусторонние инвестиционные соглашения, региональные и многосторонние конвенции, дополняют страховые схемы гарантийных агентств путем предоставления определенных возможностей защиты прав инвесторов.

Некоторые другие проблемы улучшения инвестиционного климата в арабских странах

С целью привлечения ПИИ правительства арабских стран часто предлагают иностранным инвесторам налоговые, финансовые, таможенные и другие стимулы и льготы. Разумное и сбалансированное использование этих инструментов предполагает адекватное понимание их функций, способов применения и результатов, к которым это может привести, а также оно требует специальных знаний и опыта для составления оптимального набора стимулов в каждом отдельном случае. Кроме того, необходимо развивать региональное сотрудничество в этой области с целью избежания предоставления чрезмерного объема льгот и деструктивной конкуренции.

В мировой практике считается, что для того, чтобы соответствовать критерию разумности и рациональности, стимулы

и льготы должны обладать тремя основными функциями. Первая – они обязаны выполнять роль «платы за риск» («risk premium function»). Стимулы в этом качестве представляют собой премию, которую принимающая сторона предоставляет инвестору как частичную компенсацию за отсутствие или слабое развитие базовых экономических условий (например, отсутствие или неразвитость инфраструктуры). Вторая функция заключается в том, что льготы должны воздействовать на процесс инвестирования таким образом, чтобы ПИИ отвечали специфическим целям развития страны, например, способствовали направлению инвестиций в определенную отрасль промышленного производства. Третья, наиболее важная функция, состоит в укреплении конкурентоспособности принимающей страны в долгосрочном плане путем передачи нематериальных активов (технологий, «ноу-хау», опыта, знаний, доступа к сбытовой сети и освоенные рынки за пределами страны). Стимулы также поощряют иностранных инвесторов на определенные расходы в интересах общества, так как некоторые правительства не в состоянии их нести и поэтому предлагают компенсацию в других формах. Инвестиционные стимулы и льготы в арабских странах, как правило, направлены на поощрение прямых иностранных инвестиций в целом (Ливан) или в определенных секторах и видах деятельности, например, в экспорте (Марокко и Тунис).

Необходимо уделить особое внимание тем аспектам инвестиционных стимулов, которые могут оказывать негативное влияние на экономику в долгосрочном плане. Например, в ОАЭ, несмотря на то, что уже давно принят закон о налоге на корпорации, он до сих пор не вступил в силу. В то же время статья 20 Федерального акта № 1 разрешает освобождение иностранных инвесторов от корпоративного налога на пятилетний период, продлеваемый на следующие пять лет, начиная с первого года выпуска продукции. Таким образом, инвесторы в настоящее время пользуются в Эмиратах постоянными «налоговыми каникулами».

Далеко неясно, как решение проблемы корпоративных налогов таким способом отразится в долгосрочном плане на стабильности экономического развития страны. Более того, западные эксперты полагают, что в случае с иностранными инвесторами предоставляемые им налоговые льготы могут быть нейтрализованы встречными мерами, принятыми в их собствен-

ных странах. В ряде случаев они могут подвергнуться штрафам, особенно, если не было заключено налоговое соглашение между принимающей страной и страной-происхождения инвестиции. Кроме того, это может неблагоприятно повлиять на компании ОАЭ, инвестирующие за границей: доход от их деятельности может быть обложен значительными налогами, так как они освобождены от налогообложения у себя дома. В обоих случаях фискальный результат привел бы к чистому оттоку налоговых платежей за границу.

Подобные последствия можно ожидать и там, где ставки налогов достаточно низки, как, например, в Ливане, в котором обычная ставка корпоративного налога составляет 10%, или там, где, как в Бахрейне, с доходов корпораций (за исключением нефтяных компаний) никакие налоги не взимаются.

Изучение влияния таможенных, налоговых и других стимулов на привлечение иностранных инвестиций показывает, что они играют лишь весьма ограниченную роль в принятии фирмами и компаниями решения о месте локализации своих операций. Более важную роль играют другие факторы (их набор и приоритетность постоянно меняются), среди которых можно назвать степень развития инфраструктуры, емкость и темпы расширения местного рынка, состояние законодательной базы и системы регулирования прямых иностранных инвестиций, макроэкономическая и политическая стабильность, уровень заработной платы и степень развития человеческих ресурсов. Анализ, проведенный экспертами ЮНКТАД в этой связи прояснил, что в условиях, когда фискальные, финансовые и другие стимулы используются для компенсации недостатка или отсутствия перечисленных выше факторов, отдача от ПИИ может быть минимальной, в то время как цена предоставляемых льгот достаточно высокой.

Действительно, каждая страна уникальна с точки зрения совокупности ключевых факторов, определяющих условия для инвестирования. Поэтому опыт отдельно взятой страны в области стимулирования инвестиций не может быть механически распространен на другие государства. Так, например, в сравнительно открытой экономике Ливана выгоды, получаемые от прямых иностранных инвестиций, значительно больше, чем в более закрытой и регулируемой хозяйственной системе Египта. Поощрительная политика, направленная на привлечение инвестиций в экспортоориентированные отрасли, более эффективна,

чем стимулирование ПИИ, нацеленных на внутренний рынок. Наконец, исследование, проведенное аналитиками ЮНКТАД, обнаружило, что фискальные и финансовые льготы, имеют весьма ограниченное воздействие на большинство видов прямых иностранных инвестиций, особенно на ПИИ, ориентированные на внутренний рынок (27).

При разработке программ поощрения инвестиций приходится выбирать не только конкретные стимулы и льготы из множества вариантов, но и определенные формы и методы их внедрения и регулирования. Действительно, равноценная выгода, которую получает иностранный инвестор, в специфических условиях отдельно взятой страны может стоить правительству больше или меньше в зависимости от того, каким способом она предоставляется (административные и бюрократические процедуры) и как используется. Сложность и запутанность программ стимулирования может сделать их практическое выполнение в ряде случаев достаточно проблематичным. Так, в Тунисе введение в действие Унифицированного инвестиционного кодекса, а также меры по повышению эффективности Агентства по стимулированию иностранных инвестиций сталкиваются с серьезными трудностями.

Ряд арабских стран с помощью инвестиционного законодательства пытается обеспечить понятную систему стимулирования частных капиталовложений. Однако, если соответствующие законы содержат положения, которые слишком детализированы, это делает их применимыми к каждому сектору экономики, но в то же время может привести, в частности, к невозможности строить на основе данных нормативных актов политику в области промышленности в целом. Действительно, каждый важный сектор хозяйства требует, до определенной степени, специального внимания, особых мер регулирования и законов в то время, как фирмы и компании, находящиеся в равных условиях, должны пользоваться одним и тем же режимом, имея ввиду такие аспекты, как создание структуры, права собственности, контроль над предприятиями, налогообложение, доступ к судопроизводству и предоставление равной защиты, согласно законодательству.

Тем не менее, поскольку международная конкуренция в сфере прямых иностранных инвестиций с учетом фискальных, финансовых и других льгот приобретает искаженный характер, сейчас все более актуальной становится задача разработки

адекватной методологии оценки влияния стимулирования на чистые доходы от ПИИ для принимающей страны. Теоретически поощрительные меры должны быть спланированы и видоизменены таким образом, чтобы каждая транснациональная корпорация могла бы получить минимум льгот, необходимых для инвестирования, а принимающая страна – положительный баланс чистых доходов от капиталовложений. На практике же подобная система была бы непрозрачной для потенциального инвестора. С другой стороны, она может приводить к административным злоупотреблениям со стороны властей, связанных со стимулированием инвестиций. Более того, система была бы сложна для эффективного управления ею, особенно потому, что ТНК использовали бы каждую возможность, чтобы скрывать свои истинные инвестиционные намерения с целью получения дополнительных преимуществ.

Кроме того, в конкурентной борьбе за иностранные инвестиции существуют значительные риски предоставления льгот, которые будут перевешивать чистые прибыли, которые могла бы получить принимающая страна, если бы капиталовложения осуществлялись бы без стимулирования. Так, например, многие развивающиеся страны, в том числе и арабские, не могут состязаться в рассматриваемой сфере с ОАЭ, где поощрительные меры широко распространены. В Эмиратах весьма существенны субсидии, предоставляемые за пользование водой и электроэнергией для производственных целей: промышленные и коммерческие пользователи оплачивают всего 52% стоимости электроэнергии и 59% стоимости воды. Подобные субсидии составляют группу специальных льгот, которые более ценны для определенных категорий инвесторов по сравнению с другими, и, следовательно, серьезно затрагивают оптимальное распределение факторов производства и подрывают вероятность того, что продукция или процесс производства будут соответствовать принципу сравнительной выгоды. Поэтому для того, чтобы исключить все негативные факторы, связанные со стоимостным выражением льгот, принятие необходимых мер, ведущих к установлению цен, которые отражают реальную, экономически обоснованную, стоимость компонентов производства при отсутствии дискриминации по отношению к тем или иным получателям выгод, должны быть распространены на всю экономику той или иной арабской страны.

Представляется, что, исходя из обострения конкуренции в сфере глобальных инвестиций, арабские государства при тщательном пересмотре своих пакетов инвестиционных льгот должны принимать во внимание опыт других регионов. В этой связи необходимо упомянуть такие факторы, как влияние таможенных послаблений, скидки на амортизацию, минимальный уровень заработной платы и трудовое законодательство, льготы при обучении, политика в сфере процентных ставок, отношение государства к репатриации прибылей, валютные сделки.

Далее, существует настоятельная необходимость в кооперации на региональном уровне для избежания предоставления чрезмерных льгот. Эксперты ЮНКТАД, например, советуют арабским странам занимать активную позицию и на многосторонней основе ставить согласованный предел стимулированию с тем, чтобы предотвращать диспропорции в области вложения ресурсов. Кроме того, средства, ассигнуемые в стимулирование прямых иностранных инвестиций, могли бы либо использоваться другими путями, либо вообще не аккумулироваться. Таким образом, частный сектор имел бы возможность расходовать их на свои наиболее насущные нужды.

При условии, что принимающая страна способна абсорбировать инвестиции в контексте макроэкономической стратегии, обладает приемлемыми схемами стимулирования, осуществляет эффективное управление и мониторинг подобных схем, льготы могут быть полезными и действенными инструментами политики, направленной на привлечение ПИИ. Тем не менее, поскольку возможности по предоставлению льгот значительно отличаются от страны к стране, аргументы «за» и «против» инвестиционных стимулов, основанные на опыте того или иного арабского государства, не могут быть решающими, так как они не принимают в расчет, каким образом данная страна применяет подобные льготы.

Важной характеристикой инвестиционного климата любой страны является возможность цивилизованного урегулирования хозяйственных споров.

Как показывает мировая практика, споры между инвестором и другой частной стороной обычно решаются путем использования права регресса (оборота) на юридическую систему принимающей страны. В этой связи необходимо подчеркнуть, что наличие должным образом функционирующей национальной системы правосудия является одним из центральных

элементов инвестиционного климата страны и фундаментальным условием для привлечения инвесторов. Однако, арабские страны с точки зрения указанных двух важных моментов серьезно отстают не только от Запада, но и многих других развивающихся государств. Например, несмотря на то, что марокканское инвестиционное законодательство в целом считается достаточно адекватным, осуществление здесь соответствующих принудительных мер представляется довольно затруднительным: в Марокко практически отсутствуют коммерческие суды, а большинство судей не получили необходимую подготовку в области коммерческого права. Планируемое создание сети арбитражных судов может изменить эту ситуацию и, безусловно, уменьшить число узких мест в коммерческом судопроизводстве. В Ливане, несмотря на определенные усилия по модернизации и укреплению национальной юридической системы, судебные иски все еще разбираются весьма медленно из-за нехватки судей и неадекватной материальной базы.

Любые слабые стороны юридической системы, особенно имеющие отношение к заключению контрактов и признанию прав собственности, вызывают у инвесторов чувство незащищенности и произвола. В подобной ситуации решения о долгосрочных обязательствах по инвестированию значительных средств выглядят, по меньшей мере, как слишком смелые. Сложности, порождаемые правовой незащищенностью инвесторов, можно проиллюстрировать примерами, связанными с обеспечением прав собственности на имущество в ряде средиземноморских арабских стран. Эти трудности отмечались, в частности, во время переговоров, проводившихся в рамках программ приватизации.

Споры, возникающие между инвестором и принимающим государством, обычно подпадают под юрисдикцию судов последнего, и многие страны настаивают на том, чтобы, по крайней мере, в отношении проблем, связанных с государственным заказом, подобная практика соблюдалась. В то же время вовлечение юридических институтов других государств не может быть полностью исключено. В прошлом бывали случаи, когда споры разбирались в специальных трибуналах, именовавшихся как «смешанные конфликтные комиссии», которые создавались на базе соглашений между заинтересованными государствами, заключавшимися после возникновения спора (27).

Обращение в международный арбитраж возможно, согласно специальным положениям в соответствующих нормативных документах, касающихся неюридического урегулирования споров и обязательности исполнения судебных решений. Обычно предпочитается рассмотрение исков в государственных (или международных) судебных инстанциях из-за их большей оперативности, конфиденциальности и беспристрастности. Основные принципы, на которых следует остановиться, сводятся к следующему: независимость арбитра, возможность отвести арбитра или оспорить его решения по причине его пристрастности, охрана прав судебной защиты, полномочия арбитра принимать решения в случае опротестования его юрисдикции.

Споры между представителями частных структур регулируются, как правило, путем обращения в «коммерческий арбитраж». Законодательная база большинства стран содержит закон о подобном арбитраже. Однако, по вполне очевидным мотивам, в частности, по причине нейтральности арбитров и юридических процедур, иностранные инвесторы предпочитают международный арбитраж. Тем не менее, возможность обращения к частному международному праву или положениям коллизионного права должна содержаться в инвестиционном законодательстве, что предусматривает наличие соответствующего закона в случае возникновения международного конфликта (спора), в котором прописана процедура принятия и принудительного исполнения решений иностранного суда и судебных санкций.

Международные юридические инструменты могут подтолкнуть развитие подобных арбитражных механизмов и соответствующих институтов в арабских странах, но с их помощью нельзя создать такие структуры. Традиционно международное право не рассматривает споры между частными сторонами, за исключением особых случаев, когда обнаруживается определенная несостоятельность государственных органов и примененных норм закона, касающихся ответственности государства. Некоторые межгосударственные правительственные и неправительственные организации разработали процедуры и механизмы, которые могут быть добровольно использованы в подобном арбитраже, а также в арбитраже страны-инвестора. К ним можно отнести положения об арбитраже, подготовленные Комиссией ООН по международному торговому праву, и нормы, опубликованные и управляемые Арбитражным судом

Международной торговой палаты (Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce) (27).

Как показывает мировая практика, споры между инвестором и принимающим государством относятся к разряду конфликтов, поиски методов урегулирования которых через арбитраж велись наиболее активно. Крупным шагом в этом направлении стало заключение Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств в 1965 г. Она была подготовлена и обсуждена под патронажем Всемирного банка и находится в ведении Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (ICSID). Таким образом был создан постоянный механизм и обязательные процессуальные нормы для арбитражного разбирательства и примирения. К началу 2000-х годов двенадцать арабских стран присоединились к указанной конвенции, в том числе: Алжир, Египет, Ливан, Марокко и Оман.

Ключевой проблемой в урегулировании споров через арбитраж является исполнение судебных решений, которое во многих странах встречало, по крайней мере, на первоначальной стадии процедурные (процессуальные) и юридические трудности. В связи с этим западные эксперты расценивают как несомненный успех принятие Нью-Йоркской конвенции о вынесении и принудительном исполнении судебных решений Иностранного арбитража (New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards). Тот факт, что, как минимум, девять арабских стран, включая Египет, Ливан и Марокко, подписали Нью-Йоркскую конвенцию, безусловно, является весьма позитивным моментом, вносящим вклад в улучшение инвестиционного климата в этих странах, хотя в ряде случаев (например, в Египте) государственные структуры отказываются соглашаться с контрактными требованиями передавать дело в арбитраж, даже если третейский суд ясно прописан в условиях контракта. Следовательно, остается единственный путь – судебные тяжбы, которые могут длиться годами.

Урегулирование инвестиционных претензий одного государства к другому через судебное решение или арбитраж, конечно, предусматривается в публичном международном праве. Подобная возможность имеет прямое отношение к рассматриваемой теме, так как она означает признание претензий инвесторов их родными государствами. При этом предполагается, что после неудачи дипломатических или других усилий по раз-

решению спора стороны могут обратиться в Международный суд (International Court of Justice) или в межгосударственный арбитраж. Среди юридических инструментов, которые предусматривают соответствующие процедуры, можно назвать нормы арбитража, подготовленные Комиссией по международному праву (International Law Commission). Нормально, когда положение законодательства об урегулировании спора между инвестором и государством через арбитраж делает необязательным поднимать инвестиционные претензии на уровень межгосударственной проблемы.

Помимо уже рассмотренных проблем, имеется ряд других вопросов, связанных с регулированием иностранных инвестиций, которые имеют неодинаковое значение для отдельных стран и регионов. Вместе с тем некоторые из этих проблем более значимы, чем другие, особенно в контексте реалий Арабского Востока. Они главным образом касаются организации бизнеса, передачи технологий, открытой (недискриминационной) рыночной политики и роли различных институтов.

В дополнение к различным формам предпринимательских организаций, обычно создаваемым в соответствии с корпоративным законодательством, в большинстве стран, включая арабские, существуют другие виды бизнес-структур, которые не систематизированы этим сводом законов. Эти структуры имеют более комплексный характер и, следовательно, их регулирование требует применения другого законодательства. Вместе с тем, важность их экономической роли как двигателя процесса инвестирования в случае с совместными предприятиями или в качестве инструмента региональной кооперации, если мы имеем дело с многонациональным предприятием, оправдывает их существование и интерес со стороны законодателя.

Следует подчеркнуть, что выбор формы корпорации и способ ее создания зависит в значительной степени от таможенного режима, существующего в той или иной арабской стране. Особенности таможенной системы оказывают серьезное влияние на решение инвестора о вложении капитала и создании структуры. При этом особую важность приобретают такие параметры, как прозрачность, предсказуемость, последовательность, открытость и др.

Общеизвестно что, инвесторов не удерживает от капиталовложений сама необходимость платить налоги, но они делают это весьма неохотно, если общая сумма налоговых пла-

тежей слишком велика. Чистая прибыль инвестора зависит во многом от возможности вычитать издержки, амортизационные отчисления, пользоваться налоговыми льготами и каникулами. В любом случае в стране должны строго соблюдаться некоторые важные принципы налогообложения, а именно: налоги устанавливаются в соответствии с положениями закона; ни один из налогов не обладает обратной силой; инвесторы, как местные, так и иностранные, не должны подвергаться дискриминации; право инвестора обжаловать решения налоговых властей в независимом суде.

В большинстве арабских стран корпоративное законодательство получило заметное развитие. Тем не менее, оно страдает существенными недостатками и упущениями, которые препятствуют трансформации семейных бизнесов, обычно небольших по размеру, имеющих ограниченные финансовые ресурсы и слабые возможности использовать современные технологии. Все это не способствует расширению иностранного участия, особенно в форме прямых иностранных инвестиций. Кроме того, представляется весьма проблематичным, что традиционные юридические формы партнерства являются наилучшим путем для осуществления модернизации местных предприятий с помощью иностранных инвесторов.

В связи с этими соображениями возникает вопрос: насколько корпоративное законодательство арабских стран обеспечивает достаточно приемлемую базу для создания СП. Ведь понятие «совместное предприятие» стало применяться в современной практике международного бизнеса для обозначения широкого круга операций или видов совместной деятельности – от соглашений о сотрудничестве до учреждения структур, как обладающих статусом юридического лица, так и без такого статуса. Так, в 1990-е годы в мире получила развитие такая форма СП, как неакционерные совместные предприятия, которые постепенно становятся новым инструментом прямых иностранных инвестиций. В неакционерных СП инвестиции, вложенные иностранным партнером, не обеспечивают ему контроль над предприятием. Они осуществляются в рамках различных контрактных договоренностей таких, например, как лицензионные соглашения, соглашения о передаче технологий, управленческие контракты, соглашения о разделе продукции, о технической помощи, договоренности на условиях BOT («build-operate-transfer») и др.

Для инвестора СП является средством защиты от определенных рисков, при этом он избегает, насколько возможно, крупных инвестиционных вливаний. Часто потенциальный инвестор оперирует лишь через ассоциированную с иностранным партнером структуру, чье посредничество в ряде случаев подкрепляется только тем, что оно дает инвестору ощущение защищенности или же обеспечивает возможность получения финансирования и необходимых гарантий. Тем не менее, совместные предприятия включают, как правило, как акционерные, так и неакционерные, имущественные и неимущественные, взаимоотношения, капиталовложения растягиваются на длительный период времени и осуществляются вне основных фондов. Они носят преимущественно контрактный характер, но могут быть дополнены и вложениями в капитал СП. Представляется, что в условиях отсутствия в арабских странах эффективной государственной политики, нацеленной на решение целого ряда конкретных юридических проблем, включая передачу прав на недвижимое имущество (о чем говорилось выше в данном исследовании), весьма актуальна задача внедрения в ткань инвестиционного законодательства положений о таких контрактных договоренностях, как ВОТ, лизинг, сдача в аренду и др., что могло бы облегчить привлечение неакционерного иностранного участия в экономику, особенно в секторы, где зарубежное партнерство в акционерных формах ограничено и жестко регулируется.

Наряду с этим, на Арабском Востоке в последние годы все более четко осознается необходимость разработки адекватной законодательной базы для создания многонациональных предприятий с целью стимулирования привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику отдельных стран, а также развития более тесной региональной кооперации и интеграции. Здесь уместно подчеркнуть, что многие развивающиеся государства привыкли рассматривать прямые иностранные инвестиции как потенциальную угрозу, поскольку одной из ключевых характеристик ПИИ является то, что они предполагают собственность, а, следовательно, и контроль над средствами производства в определенных сегментах хозяйства, в которых они функционируют, со стороны иностранных юридических и физических лиц. В то же время правительства стран «третьего мира» постепенно пришли к осознанию того, что различные формы взаимодействия с транснациональными корпорациями

могут обеспечить им доступ к современным технологиям, источникам финансов, квалифицированным управленческим кадрам, внешним рынкам. По этой причине многие арабские государства в 1990-е годы начали открывать свои границы для прямых иностранных инвестиций, установив, однако, различные ограничения на иностранную собственность.

Передача технологий по существу означает перемещение через границы знаний, воплощенных либо в товарах, либо в идеях, информации и опыте (навыках, умениях). Этот процесс может происходить между государствами и компаниями, находящимися на значительном расстоянии между собой, и осуществляться в форме поставок продукции, например, машин и оборудования, в принимающую страну или путем заключения лицензионных соглашений, а также он может быть интернационализирован, как это имеет место в случае с передачей ТНК производственной техники и технологий своим иностранным филиалам.

В последнее десятилетие XX века из-за быстрого роста расходов на исследования и внедрение новых технологий, сокращения времени на их освоение, так как темпы появления «нового поколения» технологических решений заметно ускорились, кооперация в области НИОКР (научные исследования и опытно-конструкторские работы), в том числе и стратегическое партнерство, значительно расширилась. Эта кооперация включает договоренности в сфере совместного предпринимательства (акционерные, неакционерные, комплексные СП, сочетающие участие в акционерном капитале со множеством других видов контрактов), лицензирования, субконтрактов, франчайзинга, маркетинга, соглашений по НИОКР и проведению разведочных работ. Указанные договорные отношения могут базироваться на акционерном участии или же полностью исключать подобное партнерство. Что касается малых и средних предприятий, то важным средством преодоления их невыгодного положения в силу размера при использовании возможностей НИОКР и доступе на рынки, а иногда и в области производства является такая форма организации бизнеса как товарищества. В любом случае главная проблема состоит в том, чтобы контрактные договоренности, предусматривающие неакционерное участие, были эффективны для осуществления сделок, включающих передачу технологий.

Как уже упоминалось, в 1990-е годы инвестиционные режимы были либерализованы (с разной степенью радикальности) в большинстве развивающихся стран, включая арабские. В то же время, согласно оценке экспертов ЮНКТАД, более 80% глобальных платежей в виде ройалти и гонораров в сфере технологий осуществляются между материнскими компаниями и их иностранными филиалами (49). Этот феномен обнаруживает тесную взаимосвязь между прямыми иностранными инвестициями и технологическими потоками. Еще один важный вывод заключается в том, что формы и методы, с помощью которых внедряются технологии, и эффективность законодательной системы их защиты во многом зависят от того передаются ли они внутри фирмы или же путем заключения контрактов с независимыми партнерами.

По каналам традиционных прямых иностранных инвестиций ТНК передают обычно пакеты активов в комплексе: капитал, запатентованные и незапатентованные «ноу-хау», управленческий опыт и сбытовую сеть. Некоторые арабские страны (например, Египет) стремятся приобретать отдельные компоненты этих пакетов через контрактные договоренности – лицензионные соглашения, франчайзинг, управленческие контракты и субконтракты, а не посредством привлечения ПИИ.

Одна из крупных проблем при продаже технологий заключается в неуверенности покупателя относительно их эффективности. Продавец, со своей стороны, неохотно предоставляет развернутую информацию, так как в этом случае получается, что он предоставляет технологию бесплатно. Поэтому были разработаны такие усложненные контрактные формы, как buy-back, co-production, product-in-hand contracts, loan-and-import и counter-contracts, которые позволяют усовершенствовать положения соглашений, касающиеся взаимных обязательств сторон.

Вместе с тем, как показывает изучение опыта применения подобных детализированных соглашений, они все еще страдают рядом ограничений. Поэтому дальнейшие изыскания в этой области, в том числе и теоретические, могли бы помочь более углубленно вникнуть в проблемы, способствовать развитию определенного круга комплексных контрактных форм, а также выработать идеи и соображения относительно сравнительной оценки эффективности передачи технологий через неакционерные формы участия иностранного капитала, с од-

ной стороны, и акционерные, с другой. По мере того, как страны «третьего мира» стали лучше осознавать отрицательные стороны соответствующих контрактных договоренностей, они начинают ослаблять введенные ранее ограничения на привлечение зарубежных инвестиций в акционерной форме. Эта эволюция уже наблюдается в системах инвестиционного регулирования многих арабских государств.

Среди экспертов и экономистов в последние годы все шире распространяется мнение о том, что производственная деятельность, основанная на инновационной базе, может в конечном итоге привести к формированию более устойчивой конкурентоспособности в долгосрочном плане, чем та, которая базируется на стоимостном фундаменте. Дело в том, что инновационная деятельность сопряжена с процессами проектирования продукта и его производством, которые являются новыми для данной структуры. Соответственно, инновации позволяют производителям держаться на уровне современных требований, так как технологии и способы конкуренции быстро меняются. Подобный подход выглядит более убедительно, чем аргументы сторонников импортирования технологий.

Большинство экспертов в области инвестирования сходятся во мнении, что использование форм получения технологий путями, не связанными с капиталовложениями (прямыми или портфельными) чревато для принимающей стороны серьезными экономическими издержками, могущих существенно снизить предполагаемую прибыль от сделок и их эффективность, особенно в случае передачи незапатентованной и слабо защищенной технологии, а также, если заключается соглашение о покупке или продаже товаров, рынок которых достаточно узок или их сбыт требует значительных первоначальных инвестиций в инфраструктуру. В этой связи, как уже отмечалось, ограничения на иностранные инвестиции, которые устанавливаются законодательством ряда арабских стран, и в первую очередь на зарубежное участие в акционерном капитале, создают в итоге возможности для проникновения на рынки рассматриваемого региона технологий невысокого качества. Данный вывод со всей очевидностью был подтвержден результатами некоторых исследований, проведенных по данной тематике (в частности, см. 27).

Бесспорно, что арабские страны, как и другие государства «третьего мира», заинтересованы не только в зарубежных пря-

мых инвестициях, но и в приобретении у иностранных фирм услуг, связанных с ними, таких, например, как «ноу-хау», менеджмент, маркетинг и др. В то же время ТНК, как известно, не очень охотно предоставляют свои технологии и торговые марки потенциальным местным партнерам или корпоративным структурам до тех пор, пока в принимающей стране не будет обеспечена адекватная защита прав интеллектуальной собственности.

Некоторые из арабских стран располагают относительно устоявшейся регулирующей и законодательной системой защиты прав интеллектуальной собственности, однако она, безусловно, нуждается в модернизации, внесении дополнений и изменений для придания ей более завершенного характера. В качестве примера можно привести Ливан, где в нормативные акты по авторским правам, которые существуют с 1924 г., постепенно вносятся дополнения с тем, чтобы привести их в соответствие с требованиями ВТО. В Марокко, как ожидается, новое законодательство, касающееся прав интеллектуальной собственности, поможет, в частности, обеспечить защиту программного обеспечения для компьютеров. Ситуация в Египте менее благоприятна. Несмотря на значительные усилия правительства по улучшению законодательной защиты авторских прав в АРЕ до сих пор не принят закон о патентах, проект которого находится в стадии разработки. Новый документ должен заменить действующий с 1949 г. и соответствовать требованиям о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность в соответствии с соглашением, принятым в рамках Уругвайского раунда (Uruguay Round Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS). В процессе подготовки также проект нового закона о торговых марках, который должен заменить закон от 1939 г.

Хотя законодательная система защиты прав интеллектуальной собственности в ряде арабских стран в течение последнего десятилетия заметно улучшилась, в большинстве случаев она все еще недостаточно эффективна. При этом актуальной проблемой продолжает оставаться исполнение нормативных актов. Несанкционированное копирование импортируемых книгоизданий, видеозаписей, видеокассет, а также компьютерных программ является весьма обычным явлением в арабском регионе. В результате некоторые из рассматриваемых государств были помещены властями США в «Priority

Watch List» как неблагополучные с точки зрения распространения «пиратства».

Кроме того, согласно данным транснациональных компаний, действующих на Арабском Востоке, здесь достаточно часто встречаются случаи нарушения законодательства о торговых марках. Представители ТНК полагают, что это происходит главным образом потому, что в соответствующих государственных структурах остро ощущается нехватка компетентных специалистов и необходимого оборудования. Помимо этого, суды обладают недостаточным опытом в разбирательстве и вынесении решений по вопросам, связанным с интеллектуальной собственностью.

Конструктивное партнерство между фирмами и компаниями, получившее заметное развитие в последние десятилетия, стало важным инструментом в области передачи новых технологий. Подобные виды партнерских отношений предполагают в том числе и смешанные формы сотрудничества, включающие такие, например, сферы, как инвестиции, передача технологий, маркетинг и др. Тенденция к либерализации инвестиционного законодательства в арабском мире постепенно открывает рынки изучаемых стран для ТНК, но их правительства все еще сохраняют ведущую роль в формировании партнерских отношений с иностранными инвесторами через имеющиеся механизмы. Эффективность указанных механизмов во многом зависит от создания приемлемой законодательной базы, которая могла бы гарантировать должное исполнение контрактов и надежную защиту интеллектуальной собственности.

В силу исключительной важности внедрения современных технологий для ускорения экономического развития, международное сообщество уделяет большое внимание выработке международных правил регулирования процесса их передачи. В качестве примеров можно привести Парижскую конвенцию, WTO TRIPS Agreement, незавершенный Кодекс регулирования передачи технологий ЮНКТАД (Code of Conduct on the Transfer of Technology), the Energy Charter Treaty (ECT, Article 8), the WTO General Agreement on Trade in Services (GATS, Article 1Y, 2 с, 111). Арабские страны присоединились к большинству международных конвенций и соглашений, нацеленных на защиту интеллектуальной собственности. Однако следует отметить, что до сих пор деятельность в рассматриваемой области фокусировалась в основном на защите прав производителей технологий

и меньше – на выработке терминологии и условий передачи этой продукции.

Политика экономической либерализации не только включает в себя снятие ограничений и дискриминации по отношению к иностранным инвестициям, но и должна придавать особое значение мерам по обеспечению свободного функционирования рынка в принимающей стране. В связи с этим серьезного рассмотрения требуют проблемы, связанные с созданием конкурентной среды для бизнеса, с целью гарантирования, чтобы барьеры инвестиционным потокам не были возведены вновь либо через частные договоренности, либо через обновленные формы государственного вмешательства.

Некоторые арабские страны в 1990-е годы уделяли отмеченным проблемам определенное внимание. Так, правительство Туниса в 1991 г. ввело в действие закон о конкуренции, который существенно либерализовал процесс ценообразования. Тем не менее, в стране остались сферы, где цены и тарифы устанавливаются государственными монополиями, поэтому они подлежат контролю со стороны специального антитрестовского регулирования. Власти Египта осуществляют поэтапное введение в жизнь нового закона о конкуренции. В частности, меры, нацеленные на обеспечение нормального функционирования египетского рынка, включают мониторинг сделок, предусматривающих слияние или поглощение различных фирм и компаний, а также приобретения и захваты собственности. В большинстве арабских стран пока не приняты специальные законы, под юрисдикцию которых подпадает подобная практика. В Ливане, например, слияния/поглощения регулируются только в банковском секторе.

Как показывает анализ, среди большинства политиков в арабском регионе превалирует взгляд на прямые иностранные инвестиции как на источник ограничительной практики, которая включает дискриминационное установление цен, субсидирование компаний, контроль над поставщиками, формальный и неформальный сговор и т.п. Исходя из этого, они полагают, что компании, субсидируемые ТНК, должны находиться под контролем, так как они могут пытаться ограничить конкуренцию на местных рынках. Вместе с тем, подобная позиция зачастую ведет к принятию непоследовательных юридических и административных решений руководством арабских стран, что создает препятствия для привлечения ПИИ в изучаемый регион, по-

скольку инвестирование зависит от стабильности и предсказуемости законодательной и институциональной среды. В то же время в мировой практике постепенно становится императивом принятие согласованной точки зрения на политику в области торговли, инвестирования и конкуренции, а также создание эффективных инструментов в области конкуренции в международном масштабе. Пока единственным многосторонним документом, затрагивающим эти аспекты, является UNCTAD's Set of Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices.

Таким образом, в сфере ограничительной предпринимательской практики (restrictive business practices) регулирование поведения бизнеса, которое сдерживает конкуренцию, не может быть отдано на откуп только внутреннему законодательству принимающих стран. Большинство авторитетных экспертов и аналитиков сходятся во мнении, что многосторонние инструменты, направленные на либерализацию инвестиционных режимов, должны, помимо запрета на ограничительную бизнес-практику, которая признается незаконной, ставить целью постепенное сведение к минимуму подобные действия в целом и таким образом подкреплять усилия, предпринимаемые на уровне отдельных стран.

Некоторые из рассматриваемых проблем затронуты в соглашениях о свободной торговле, достигнутых между Европейским союзом и рядом арабских средиземноморских государств. Часть положений этих документов специально посвящены политике в области конкуренции, в них признаются неприемлемыми те соглашения, которые сдерживают развитие условий для свободной конкуренции. Они также провозглашают необходимость тесного сотрудничества между властями стран-подписантов, в сферу ответственности которых входят данные вопросы.

Другой важный элемент, обуславливающий существование и функционирование экономики страны как открытого рынка – это защита окружающей среды. Обычно она является прерогативой национальных властей, которые регулируют доступ и использование своих природных ресурсов. Указанное регулирование, как правило, включает: законодательство по защите природы, водных ресурсов, воздуха и восстановление экологии загрязненных территорий; общее законодательство, закладывающее принципы защиты окружающей среды; законы, предусматривающие процедуры, через которые необходимо пройти,

чтобы получить разрешение и/или скорректировать намечаемые проекты в соответствии с требованиями экологической политики страны.

Арабские государства в целом постепенно осознают необходимость в такой политике, а некоторые из них в последние годы ввели в действие законодательство по защите окружающей среды. Так, например, Египет в 1994 г. принял соответствующий закон, который, в частности, предписывает в обязательном порядке подготовку экологического заключения в качестве составной части процесса одобрения всех предлагаемых инвестиционных проектов. Действительно, непродуманная либерализация инвестиционных режимов и неограниченный доступ ТНК к рынкам и ресурсам могут оказать отрицательное воздействие на экологию арабского региона, что вызывает серьезную озабоченность многих принимающих ПИИ стран. В этой связи важно отметить, что на Арабском Востоке наметилась тенденция к созданию специфических институтов, занимающихся проблемами окружающей среды, таких, например, как Египетское агентство по экологическим вопросам (ЕЕАА). Аналогичная структура существует в Марокко – СНЕ.

Права принимающих стран в сфере собственной экологии признаны и гарантируются международными соглашениями. В частности, резолюции ООН, согласно принятому этой организацией документу «Permanent Sovereignty over Natural Resources», предусматривают, что «разведка, разработка и распоряжение природными ресурсами, а также импорт иностранного капитала для этих целей должны соответствовать правилам и условиям, включающим в себя разрешение, ограничение или запрещение подобной деятельности» (27).

В этом контексте политиками, занимающимися проблемами открытого рынка, рассматриваются возможности, которые базируются на различных экономических концепциях: одна – на сравнительных выгодах, другая – на конкурентных преимуществах. Первая концепция связана с выгодами, извлекаемыми из фактора национального вклада, а именно природных ресурсов, и существующими как данность. В соответствии со второй концепцией выгоды могут быть получены лишь путем принятия специальных мер в рамках экономической политики, которые связаны с системой регулирования и нацелены на оказание влияния на доминирующие на рынке условия, на мобилизацию факторов производства, эффективность и стратегию предприя-

тия, а также политический и социальный консенсус по поводу распределения национального дохода среди различных экономических агентов. Подобные меры базируются на концепции конкурентных преимуществ. При этом среди основных факторов, влияющих на конкурентоспособность, следует выделить воздействие антитрестовских мероприятий на действующие предприятия и отсутствие запретительных барьеров для вступления на рынки, где функционируют другие компании.

Концепция конкурентных преимуществ становится в глобальном масштабе более приемлемой, чем основанная на сравнительных выгодах, так как капитал, опыт и технологии в большей степени мобильны в условиях открытой и свободной экономики. Это учитывают и правительства и предприниматели при формировании и осуществлении ими перспективной политики и стратегии. Следовательно, в качестве базовой задачи для арабских властей можно рассматривать создание ясной, надежной и предсказуемой законодательной системы регулирования иностранных инвестиций, а также разработку основополагающих правил, которые предусматривали бы различные необходимые формы защиты конкуренции и экологии. Роль властей могла бы также заключаться в обеспечении эффективного надзора и обязательного исполнения соответствующих законов и нормативных актов, дабы избежать ненужного, долговременного и весьма обременительного бюрократического вмешательства.

Во второй главе данного исследования мы уже отмечали, что с целью гарантирования как интересов государства, так и интересов инвесторов правительства арабских стран все чаще прибегают к созданию специализированных агентств, министерств или межведомственных органов, занимающихся проблемами инвестирования. При этом целесообразным признается привлечение всех заинтересованных организаций и местных властей. Представляется, что таким образом можно свести к минимуму излишнюю бюрократизацию процесса принятия решений в рассматриваемой области и добиться более четкого соблюдения порядка в распределении властных полномочий между центральной администрацией и провинциальными и/или муниципальными органами. Кроме того, совершенствованию процесса одобрения важных инвестиционных проектов, несомненно, способствовало бы участие в нем всех администра-

тивных организаций, в юрисдикцию которых входит оформление подобного рода договоренностей.

Инвестиционное законодательство большинства арабских стран санкционирует создание «one-stop-shops» (учреждений быстрого оформления инвестиционных предложений в одном месте). При введении так называемого принципа одного окна странам приходится фактически решать для себя следующий вопрос: нужны ли им одобрительные процедуры при привлечении инвестиций или достаточно простых регистрационных правил. В любом случае служащие в учреждениях типа «one-stop-stop» должны быть наделены полномочиями в полном объеме со стороны соответствующих министерств. Тогда «one-stop-shop» мог бы функционировать как «one-stop-approval-center» (центр одобрения проекта в одном месте), который обладал бы окончательной юрисдикцией по всем вопросам инвестирования. В то же время следует подчеркнуть, что правила, предусматривающие выдачу разрешений на инвестирование, должны быть прозрачны и сформулированы в ясных и четких терминах с тем, чтобы минимизировать возможности для принятия волюнтаристских решений.

В большинстве стран арабского региона государство всегда регулировало прямые иностранные инвестиции, а функции правительственных ведомств, занимающихся ПИИ, носили в целом ограничительный характер. Поэтому переориентация этих институтов и их персонала на осуществление новой политики, направленной на поощрение ПИИ и предоставление льгот, как это происходит, например, в Марокко, является не простой задачей. Проведение подобной политики требует не только значительных расходов на обучение, но и фундаментальных сдвигов в подходах и ориентации. В ряде государств с четко выраженными либеральными традициями, в частности, в Ливане, полномочия соответствующих ведомств, например, Управления по развитию инвестиций (Investment Development Authority of Lebanon – IDAL) состоят в принятии поощрительных мер. Однако данное управление пока фактически не предоставляет услуг в режиме «one-stop-shop».

Программы, нацеленные на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций, обычно включают: предоставление информации об инвестиционном климате страны в целом и о законодательной системе, в частности; оказание консультативной помощи, а также меры по облегчению контактов между

иностранными инвесторами, с одной стороны, и местными фирмами, с другой; активный поиск специфических инвестиций. В арабском мире в последний десятилетний период наиболее успешны в сфере облегчения инвестиционных процедур и поощрения иностранных капиталовложений были две страны – Тунис и ОАЭ (Дубай).

В Тунисе Агентство по стимулированию иностранных инвестиций (Foreign Investment Promotion Agency – FIPA), которое входит в Министерство международного сотрудничества и иностранных инвестиций, обеспечивает функционирование режима «one-stop-shop» для инвесторов. Это агентство представляет собой положительный пример институционального органа, который оказывает всестороннюю помощь иностранным инвесторам в одном единственном офисе, где могут быть выполнены все формальности, связанные с инвестиционным проектом. Здесь же находятся представители всех заинтересованных министерств и ведомств, включая Центральный банк, Таможенный и Налоговый департаменты, с которыми инвесторам необходимо вступать в контакт для получения различных разрешений, лицензий, регистраций и т.п. Услуги в режиме «one-stop-shop» помогают зарубежным клиентам правильно составить и заполнить все необходимые документы, бланки и заявления. Таким образом удается избежать ошибок, потерь времени и связанных с ними затрат. Вся работа с документами может быть завершена в течение двух недель.

В эмирате Дубай услуги типа «one-stop-shop» также весьма эффективны и распространяются на все предприятия, расположенные в ОАЭ. Например, когда иностранные фирмы, желающие осуществлять коммерческую деятельность на внутреннем рынке Эмиратов, нуждаются в обычной лицензии Администрации свободной зоны Джебель Али (JAFZ) помогает им в ее получении. Кроме того, в ведении администрации JAFZ находятся лицензионные процедуры, связанные со сферой коммунального хозяйства и вспомогательных служб, а также получение разрешений на работу экспатриантов и спонсорство над ними.

Некоторые арабские правительства нередко после поступления инвестиции в страну не только перестают поощрять инвесторов, но могут даже своими действиями превратить их операции в слишком затратные. Подобная ситуация обычно является результатом чрезмерного государственного вмеша-

тельства в каждодневную деятельность иностранных фирм или дискриминации зарубежных компаний с целью защиты безнадежно неэффективных местных структур.

Эта проблема весьма важна, так как успех инвестора в поддержании издержек на минимально возможном уровне зависит от предпринимательского климата, от степени его свободы от бюрократического вмешательства, чрезмерного контроля и произвольных решений. Поэтому важным показателем при оценке инвестиционного климата той или иной страны является отношение правительства к бизнесу, стремится ли оно ему благоприятствовать или создавать препятствия, оно же является серьезным аргументом при выборе государства для размещения инвестиций.

В этой связи следует подчеркнуть, что ситуация в Египте, где до сих пор превалирует неблагоприятная комбинация институциональных черт бывшей централизованной экономики со строгими бюрократическими традициями и глубокими историческими корнями, весьма непроста для трансформации. Что касается других стран региона, то там вмешательство правительства и его бюрократии в повседневную деятельность предприятий все еще носит достаточно системный характер. Тем не менее, развитие либерализационных процессов на Арабском Востоке, сопровождается постепенным внедрением в практику широкого круга инструментов от режима типа «one-stop-shop» и создания позитивного имиджа до предоставления информации и услуг в период освоения инвестиций и стандартных подходов к инвесторам.

Проблемы, связанные с прямыми иностранными инвестициями, являлись предметом многочисленных переговоров и международных соглашений в 1990-е – начале 2000-х годов. Более того, эти проблемы вошли составной частью в инструменты торговли в указанный период. Результатом явилось появление международных норм и стандартов в режимах, применяемых в отношении ПИИ, что отражает более высокую степень единообразия в позициях и политике отдельных стран, а также взаимопроникновения в подходах к иностранным инвестициям.

Быстрое распространение международных инструментов демонстрирует интерес государств к обеспечению большей стабильности в области регулирования ПИИ. С другой стороны, это порождает определенную путаницу, проистекающую из

частичных совпадений различных ПИИ режимов. Кроме того, во многих международных соглашениях наблюдаются существенные расхождения, в частности, это касается диапазона их действия, дисциплины исполнения, вклада в систему регулирования прямых иностранных инвестиций. Некоторые проблемы инвестирования затрагиваются тем или иным образом в двусторонних, региональных и многосторонних договорах, что приводит к сложности, запутанности, противоречивости, неустойчивости и непоследовательности режимов регулирования ПИИ, в то время как инвестиции все более приобретают характер региональных и глобальных.

Тем не менее, подписание значительного числа двусторонних и многосторонних соглашений странами арабского региона имеет важное значение для привлечения прямых иностранных инвестиций. Большинство торговых договоров включают специфические положения, касающиеся инвестиций, они нацелены на формирование более высокого уровня защиты и стимулирования, поощряют более значительное дерегулирование секторов экономики, традиционно связанных с ПИИ.

Важнейшим инструментом в области либерализации регулирования ПИИ и их защиты выступают договора об избежании двойного налогообложения и двусторонние инвестиционные соглашения (BIT). Существует общее мнение, что указанные документы способствуют созданию благоприятного инвестиционного климата, в частности, путем формирования обстановки доверия. Они гарантируют предсказуемые условия для потенциальных инвесторов, включая определенные стандарты подхода и защиты, а также определение независимой третейской структуры для урегулирования споров. Инициатива по подписанию этих соглашений исходила от крупных стран-экспортеров капитала. Позднее значительное число подобных договоров было заключено развивающимися государствами и странами с переходной экономикой.

BIT обычно включают положения, предусматривающие сферу применения, условия принятия инвестиций, их стимулирование, общий характер режима (открытый, недискриминационный и равноправный; национальный или режим наиболее благоприятствуемой нации), а также правила регулирования специфических проблем, включая экспроприацию, убытки в результате вооруженного конфликта и другие формы некоммерческих рисков, переводы капитала, прибылей, условия

функционирования инвестиций, «суброгацию» (замещение одного лица другим в отношении исковых прав, притязаний и т.п.) и урегулирование споров.

В мире существуют две базовые модели инвестиционных соглашений: американская и европейская. В европейской модели, которая является более традиционной, предусматривается, что разрешение на допуск прямых иностранных инвестиций подпадает под юрисдикцию принимающей страны. Иными словами, это означает, что установленные стандарты применяются только на стадии освоения инвестиций (post-investment stage). Американская же модель предоставляет инвестору право создавать бизнес во всех секторах, за исключением «резервных». При этом национальный режим и режим наиболее благоприятствуемой нации применяется как на стадии поступления инвестиции в страну, так и на последующих этапах. Кроме того, следует отметить, что положения, предусматривающие ответственность сторон за исполнение соглашения, в американской модели более строги, чем в европейской. Этот вариант также содержит правила решения ряда специфических и практических проблем, например, таких, как временное присутствие инвестора и определенных категорий персонала, национальность членов совета директоров и др.

Тем не менее, главная причина довольно широкого распространения практики заключения инвестиционных соглашений в арабских странах состоит в том, что они обычно следуют европейской модели и предоставляют национальный режим для инвесторов только на стадии, следующей за созданием предпринимательской структуры. Положения этих документов предусматривают защиту и равноправный режим при решении всех проблем, связанных с ПИИ, после того, как инвестирование было осуществлено в соответствии с законами и регулирующими правилами принимающей страны. В то же время данные соглашения игнорируют некоторые проблемы, которые имеют важное значение для иностранных инвесторов, в частности, такие, как получение гарантий от дискриминации на стадиях, следующих за вложением капитала и созданием бизнес-структуры.

В 1990-е годы арабские страны, стремясь увеличить приток прямых иностранных инвестиций, заметно активизировали деятельность по заключению инвестиционных соглашений. Однако это не означает, что страны, подписавшие наибольшее число подобных документов (Египет, Кувейт, Марокко и Тунис),

получили наибольший объем ПИИ. Так, Саудовская Аравия – крупнейший импортер ПИИ в регионе – заключила значительно меньше инвестиционных соглашений по сравнению, например, с Оманом, прямые иностранные инвестиции в который составили небольшую величину. Подавляющая часть подписанных арабскими странами документов приходилась на западноевропейские государства, которые являлись ведущими инвесторами в регионе. При этом в указанной группе стран наиболее активны были Франция, Германия и Великобритания.

Несмотря на то, что сами по себе инвестиционные соглашения не предусматривали поощрение дерегулирования хозяйственных систем, их полезность как инструмента защиты ПИИ общепризнанна. Важность этих документов связана главным образом с тем фактом, что они формируют эффективные средства декларирования необходимости принятия мер в указанной области. Именно поэтому многие из подписанных на Арабском Востоке в 1990-е годы региональных соглашений содержат концептуальные идеи, нормы и стандарты, почерпнутые из ВТ.

В 1990-е годы правительства стран арабского региона предпринимали шаги по улучшению договорно-правовой базы с целью увеличения притока прямых иностранных инвестиций. Эта тенденция отражает осознание правящими кругами рассматриваемых государств того факта, что инвесторы охотнее вкладывают свои капиталы в более емкие рынки. Действительно, анализ показывает, что современные региональные соглашения фактически уже не являются только договоренностями о свободной торговле, они все больше и больше становятся также и инвестиционными договорами.

Справедливости ради необходимо отметить, что и в предшествующий период межарабские соглашения являлись важным инструментом регулирования инвестиционных проблем в арабском мире. Особое значение в этой связи имеют договоры, подписанные под эгидой Арабского совета по экономическому единству (Arab Council for Economic Unity), например, соглашение от 1970 г. об инвестициях и свободном движении арабского капитала между арабскими странами (оно разрешает свободный перелив рабочей силы и капитала, свободу места жительства, занятости и осуществления экономической деятельности), унифицированное соглашение об инвестировании арабского капитала в арабских странах от 1980 г. (его целью

является создание всесторонней и интегрированной юридической системы, которая могла бы способствовать переливу арабских капиталов между странами-участницами), конвенция о создании Межарабской корпорации по гарантированию инвестиций от 1991 г. Межарабская корпорация по гарантированию инвестиций (IAIGC) предоставляет страхование от инвестиционных рисков инвесторам из стран-членов этой организации и защиту арабских капиталов. С целью поощрения инвестирования между участниками IAIGC корпорация также стимулирует исследования, связанные с изучением инвестиционных возможностей и условий для капиталовложений в рассматриваемых государствах. Другой значимой организацией, оказывающей влияние на торговый и инвестиционный климат в арабских странах Персидского залива, является ССАГПЗ, в рамках которой в 1982 г. была создана Корпорация по инвестициям (Gulf Investment Corporation).

Это свидетельствует о том, что арабские страны осознают необходимость заниматься проблемой прямых иностранных инвестиций во всех ее проявлениях, в том числе и в сфере регионального сотрудничества. В то же время стремление более глубоко и всесторонне подходить к решению стоящих перед ними задач в данной области порождает много новых вопросов. Так, например, известно, что ряд арабских государств во второй половине 1990-х годов подписали соглашения о свободной торговле с ЕС. В этой связи возникла проблема как согласовать подобные акты с их взаимоотношениями с арабским миром в целом, а в случае с Марокко и Тунисом – с другими странами-членами Союза арабского Магриба (Arab Maghreb Union – AMU), в частности. AMU был создан в 1969 г. в составе Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко и Туниса. Очевидно, что позиция Марокко и Туниса по отношению к ЕС и их привлекательность для европейских инвесторов заметно укрепились бы, если планировавшийся таможенный союз между членами AMU был бы реализован. Пока же соглашение о создании Союза арабского Магриба остается бездействующим.

В настоящее время существует много аргументов в пользу региональной гармонизации и унификации законов и правил, затрагивающих прямые иностранные инвестиции в арабском мире. Во-первых, это содействовало бы сокращению противоречий между нормами инвестиционного законодательства отдельных арабских стран и могло бы привести к повышению

эффективности капитальных вложений. Во-вторых, систематизация региональных правил и обязательств, подкрепленная согласованным механизмом разрешения споров, способствовала бы продолжению политики либерализации, а, следовательно, укреплению стабильности инвестиционного климата. В-третьих, это стимулировало бы привлечение иностранных инвестиций на рынки арабских стран, а также активизировало бы межарабские инвестиционные потоки. В-четвертых, унификация регионального регулирования в сфере иностранных инвестиций помогла бы рассматриваемым государствам в их поисках способов интеграции в глобальную экономику. Наконец, это подготовило бы эти страны к выработке общих позиций при работе над многосторонним соглашением по проблемам, связанным с иностранными инвестициями.

Представляется, что транснациональные корпорации могут сыграть важную роль в ускорении экономического развития арабского мира и в придании хозяйственному росту более устойчивого характера. Необходимым условием с точки зрения привлечения ТНК является адекватная система регулирования инвестиций, обеспечивающая общие «правила игры» для иностранных, арабских и местных инвесторов. Пока инвестиционные режимы в отдельных частях арабского мира весьма неоднородны. Необходимо также отметить, что их трансформация в единую гармонизированную систему регулирования инвестиций потребует времени. Подготовка в 1996 г. проекта законодательства для унифицированного кодекса инвестирования в арабских странах явилась первым шагом в этом направлении.

Многие арабские и западные эксперты справедливо полагают, что инвестиционная деятельность ТНК в арабских странах могла бы в более значительной мере отвечать интересам развития региона в условиях постепенной либерализации торговли между рассматриваемыми государствами. В этой связи уместно напомнить, что Лига арабских государств одобрила в феврале 1997 г. план создания Арабской зоны свободной торговли (Great Arab Free Trade Area – GAFTA), включающей одиннадцать стран-членов ЛАГ: Египет, Сирия, Ирак, ОАЭ, Иордания, Ливия, Мавритания, Йемен, Палестинская автономия, Судан и Сомали. Согласно этому плану, тарифы должны быть либерализованы в течение десяти лет путем ежегодного снижения на 10%. Очевидно, что это согла-

шение нуждается в координации с другими подобными договорами, например, об арабском общем рынке (Египет, Сирия, Ирак, Ливия, Мавритания, ПНА и Йемен), который был создан в 1964 г., однако практически бездействовал и по существу был реанимирован в 1997 г.

Изменения в системе регулирования прямых иностранных инвестиций, произошедшие в течение последних десяти лет в арабском мире в определенной степени отражают эволюцию механизмов и инструментов в глобальном масштабе. Действительно, всестороннее рассмотрение проблемы ПИИ, в том числе и через призму международного сотрудничества, занимало важное место в повестке дня различных форумов. Например, Следует отметить инициативы в рамках ООН по созданию «стандартов поведения» ТНК, особенно Кодекс поведения, предложенный развивающимися странами (Группа 77).

В рамках ГАТТ проблема инвестиций рассматривалась sporadически в период до Уругвайского раунда, хотя дискуссии о возможности распространения принципов этой организации на инвестиционную деятельность велись еще в 1970-е годы. Так, в конце указанного периода форум, посвященный этой теме, состоялся под эгидой Комитета развития Всемирного банка и МВФ. Даже несмотря на то, что дискуссии не привели к созданию конкретных механизмов и инструментов, они способствовали принятию в 1992 г. основных принципов регулирования прямых иностранных инвестиций, которые, однако, не носили обязательного характера.

Тем не менее, наиболее важными многосторонними инструментами, отражающими новые тенденции, являются подписанные в рамках Уругвайского раунда в 1994 г. документы, в которых прямо или косвенно затрагиваются вопросы, связанные с инвестициями, в частности, Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS). В данном соглашении рассматриваются проблемы прямых иностранных инвестиций в сфере услуг, особенно в связи с такими аспектами, как режим наибольшего благоприятствования (MEN), национальный режим, прозрачность инвестиционного законодательства и регулирующих правил, доступ на рынок. Здесь следует также упомянуть соглашение о торговых аспектах в связи с правами интеллектуальной собственности (TRIPS), которое содержит проблему национального режима и режима MEN в области прав интеллектуальной собственности.

Необходимость во всесторонней системе регулирования инвестиций в рамках ВТО, к которой ряд арабских стран уже присоединились (Египет, Марокко, Тунис и др.), бесспорно, станет еще более настоятельной в предстоящие годы и приведет, по всей вероятности, к принятию ряда мер, нацеленных на обеспечение согласованности и последовательности между торговой и инвестиционной политикой на национальном и международном уровне. Подобные шаги необходимы также для решения проблем, возникающих в процессе глобализации мировой экономики, и либерализации режимов как в области торговли, так и в сфере прямых иностранных инвестиций.

Кроме того, важное значение для арабских стран в рассматриваемом контексте имеет решение ВТО о создании рабочей группы для изучения взаимосвязи между торговлей и инвестированием, принятое в декабре 1997 г. (27). Хотя данное решение не подразумевало переговоры с целью заключения какого-либо соглашения, оно инициировало систематические дискуссии по вопросам, представляющим серьезный интерес для стран арабского региона.

Среди важных международных документов, носящих рекомендательный характер, следует прежде всего упомянуть «Основные принципы регулирования прямых иностранных инвестиций», подготовленный под эгидой Всемирного банка. Указанные принципы предлагают модель регулирования ПИИ на стадии вступления на рынок (entry stage). В названном документе рекомендуется постепенно вводить режим свободного доступа для прямых иностранных инвестиций, включенных в той или иной стране в «ограничительный список» инвестиций, которые либо подпадают под процедуры отбора и лицензирования либо зарезервированы для своих граждан в связи с целями экономического развития принимающего государства. В то же время эти принципы поддерживают право последнего устанавливать правила и тем самым регулировать поступление ПИИ на внутренний рынок. Наконец, согласно рассматриваемому документу, прямые иностранные инвестиции, привлекаемые в соответствии со списком разрешенных видов деятельности без предварительного одобрения, могли бы оставаться под юрисдикцией законов и регулирующих правил принимающей страны, применяемых к инвестиционной деятельности.

В 1995 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) начала переговоры, преследующие цель создания более высоких стандартов ПИИ в многосторонних соглашениях по инвестициям (Multilateral Agreement on Investment – MAI), к которым, наряду с членами ОЭСР, смогут присоединяться и государства, не входящие в эту организацию.

Дискуссии по поводу сравнительных достоинств двусторонних (BIT), с одной стороны, и многосторонних (MAI) инвестиционных соглашений, с другой, позволяют сделать некоторые выводы. Во-первых, BIT, которые учитывают специфические условия двух сторон соглашения, заключаются намного легче, чем MAI, однако последние обеспечивают более высокий уровень стабильности и прозрачности, а также лучшие возможности для принимающих стран с точки зрения осуществления ими коллективных действий, гарантирующих, что их интересы будут полностью приняты в расчет. Далее, в двусторонних инвестиционных соглашениях основное внимание уделяется безопасности и параметрам режима, применяемого по отношению к инвестициям в период после образования предпринимательской структуры. Такой подход обеспечивает принимающей стране полную самостоятельность в проведении своей собственной инвестиционной политики на стадии, предшествующей созданию зарубежным инвестором бизнес-структуры той или иной формы. Ведущаяся работа по разработке многосторонней системы регулирования инвестиций делает акцент на проблеме уравнивания режимов для иностранных и местных инвесторов и отмене всех ограничений на доступ инвестиций и их функционирование.

Тем не менее, поскольку существенная либерализация инвестиционных режимов произошла в условиях отсутствия многосторонней системы, естественно возникает вопрос: «А нужна ли вообще подобная система?». В пользу необходимости последней можно привести ряд аргументов. В частности, заключение унифицированных многосторонних инвестиционных соглашений могло бы: 1) уменьшить противоречия между законодательными нормами отдельных стран и слабым привлечением инвестиционных ресурсов, обусловленным большим числом регулирующих правил и множественностью их вариантов; 2) создать механизм сдержек для последующих изменений, видоизменяющих либерализационный процесс; 3) способствовать продолжению политики, направленной на поощрение ин-

вестиций; 4) стимулировать выработку согласованных и более стабильных правил и требований к их исполнению, что, в свою очередь позволило бы решить проблемы, связанные с инвестиционной политикой, базирующейся на увеличении налоговых льгот.

В связи с многосторонними переговорами, которые ведутся в рамках ОЭСР по проблеме прямых иностранных инвестиций, перед арабскими странами возникает необходимость проанализировать ряд важных аспектов, которые могут оказать влияние на выработку ими национальных или региональных позиций по рассматриваемым вопросам. Так, значительное число и большое разнообразие инвестиционных соглашений вносит элементы путаницы в систему взаимоотношений между арабскими странами и их отношений с другими государствами мира в области инвестиций. Это заметно усложняет задачу внедрения общепринятых международных норм регулирования ПИИ в арабском регионе.

Суммируя сказанное выше, можно выделить две главные трудности для выработки всеобъемлющего и постоянно действующего генерального соглашения в области прямых иностранных инвестиций. Первая из них связана с разногласиями по поводу регулирующей базы и сферы действия этого соглашения. Другая трудность заключается в препятствиях, происходящих из принципа, в основе которого лежит право государств на регулирование притока ПИИ на свои территории. Позиции арабских стран по этим проблемам все еще сильно различаются, а во многих случаях являются антагонистическими.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В течение последних десяти-пятнадцати лет для экономического развития Арабского Востока был характерен постепенный переход к рыночным механизмам управления, отказ от использования исключительно административно-принудительных мер и принципов дирижизма, когда государство нередко отдаст предпочтение политическим целям в ущерб экономическим.

При ограниченности внутренних источников накопления и неразвитости механизмов аккумуляирования свободных финансовых ресурсов правящие режимы в арабском мире в рассматриваемый период значительное внимание уделяли вопросам улучшения инвестиционного климата, совершенствованию инвестиционного законодательства, принимали другие меры, направленные на привлечение иностранного капитала в экономику расположенных здесь стран. Так, в частности, вместо ограничения (как это было зачастую раньше) или даже запрета прямых иностранных инвестиций принимающие государства не только приветствовали эту форму капиталовложений, но на самом деле конкурировали между собой за получение ПИИ из-за рубежа. Ряд требований, выдвигавшихся ранее при создании и функционировании отделений и филиалов иностранных компаний, были заметно ослаблены или отменены полностью. Постоянно расширялся круг арабских стран, в которых зарубежные инвесторы получали право свободно переводить свои прибыли и капиталы. Все более широко в регионе распространялась практика разрешения инвестиционных споров через арбитраж. Постепенно трансформируется и деятельность национального государства по регулированию условий привлечения капитала из развитых стран. Это проявляется, в частности, в укреплении взаимодействия иностранных инвесторов с местными экономическими структурами, во все большем перемещении капиталовложений в сектор обрабатывающей промышленности, росте числа смешанных компаний с участием иностранного капитала и случаев привлечения западных инвестиций на неакционерной основе.

Вместе с тем проведенное в данной монографии исследование показало, что усилия, предпринимавшиеся правительствами арабских стран с целью стимулирования иностранного инвестирования, оказались явно недостаточны. В результате пока не удалось переломить негативные тенденции, развивавшиеся в регионе в изучаемой области в течение последних десяти-пятнадцати лет. Согласно данным, приводимым в ряде докладов ЮНКТАД, в указанный период доля арабских стран в привлеченных прямых иностранных инвестициях в целом в мире постепенно снижалась. Так, если в начале 1980-х годов она составляла 10%, то в 2003 г. оценивалась лишь в 1,5% (2, 3.07.1997; 2.11.2004; 4.11.2004).

Приток иностранных инвестиций на Арабский Восток сдерживал также комплекс проблем, связанный с сохраняющимся сравнительно низким уровнем развития производительных сил, диспропорциями развивающейся экономики, живучестью традиционных социальных структур, изъянами многоукладного общества, нестабильностью политической обстановки, что предопределило неоднозначный, противоречивый и в целом неустойчивый характер социально-экономической эволюции арабских государств в 1990-е- начале 2000-х годов.

В то же время стратегическая задача достижения устойчивых темпов экономического роста, стоящая перед всеми без исключения арабскими странами, диктует необходимость поддержания достаточно высокой нормы валовых капиталовложений в инвестиционных программах изучаемых государств, а это, в свою очередь, требует более интенсивного привлечения иностранных инвестиций, особенно в форме прямых вложений.

Большинство арабских стран испытывает постоянную нехватку капиталов, которая еще более обостряется в обстановке современного научно-технического прогресса. Здесь необходимо отметить, что до середины 1980-х годов эта проблема фактически не стояла перед крупными нефтеэкспортерами Арабского Востока. Однако в последующий период в условиях участвовавших спадов на мировом нефтяном рынке и сокращения вследствие этого нефтяных доходов их финансовые ресурсы перестали быть неограниченными. Так, некоторые расчеты показывают, что только одна обрабатывающая промышленность Аравии должна получать минимум 1,5 млрд. долл. в год вплоть до 2025 г. только для того, чтобы сохранить нынешние темпы роста. Лишь в этом случае страны ССАГПЗ смогут

выдержать конкуренцию и создать условия для своего выхода на мировые рынки. В противном случае они рискуют оказаться в экономическом тупике. В то же время арабские государства испытывают ныне хронический дефицит платежных балансов (50, с. 179).

Решение проблемы более широкого привлечения внешних инвестиций, особенно в реальный сектор, на долгосрочной и стабильной основе видится в дальнейшем развитии и последовательной либерализации экономики и внешнеэкономических связей арабских стран, их финансовых рынков, реорганизации государственных финансовых систем с одновременным повышением роли рыночных рычагов и механизмов (налогов, тарифов, процентных ставок и т.п.), совершенствовании человеческого капитала, а также в новых инициативах по улучшению инвестиционного климата.

Существенным элементом, дополняющим макроэкономическое регулирование и структурные реформы, является создание отвечающих современным требованиям законодательных и институциональных систем, различным аспектам которых в области инвестирования посвящена значительная часть данной монографии. Ведь частные капиталовложения как национальные, так и привлекаемые из-за рубежа, нуждаются в экономической среде, в которой хозяйственные структуры рыночноориентированы, а их деятельность прозрачна, предсказуема и поддерживается со стороны государства. Отсутствие необходимой законодательной и институциональной базы инвестирования ведет к недостаточной прозрачности регулирующих систем, что, в свою очередь, трансформируется в более высокие риски и издержки, связанные с коммерческой деятельностью. В этой области, как пытался показать автор в работе, у арабских стран существует множество нерешенных проблем. Этим государствам еще предстоит сформировать и укрепить институты, ответственные за обеспечение прав собственности, радикально пересмотреть законодательные и регулирующие системы с целью поощрения конкуренции, сокращения раздробленности рынков и ограничения местных олигополий. Ведь, как известно, прямые иностранные инвестиции считаются важнейшим индикатором доверия зарубежных инвесторов к экономике и инвестиционному климату той или иной страны, поскольку они означают покупку или создание конкретных предприятий или компаний, в которых будут работать ре-

альные люди и получать реальную заработную плату. Вместе с этими активами инвестор приобретает и пассивы, самый главный из которых – риски ведения бизнеса на чужой территории. Подобные риски могут легко перевесить потенциальную привлекательность любого рынка.

Совершенно очевидно, что прерогативой каждого государства является определение характера, масштаба и темпов реформ, а также формулирование целей преобразований, исходя из доминирующих в той или иной стране экономических, социальных и политических условий. При этом необходимо подчеркнуть, что без последовательного осуществления базовых реформ большинство арабских стран будет не в состоянии привлечь и удержать необходимый им иностранный капитал на долгосрочной основе. Вероятно, некоторые из частей рассматриваемого региона, обладающие ценными природными ресурсами, особенно нефтью (Саудовская Аравия и ОАЭ) и фосфатами (Иордания и Марокко) продолжают получать относительно весомые по меркам арабского мира прямые иностранные инвестиции, даже без проведения серьезных структурных преобразований. Однако, если эти страны стремятся диверсифицировать ПИИ, то есть привлечь их и в другие сектора экономики (в частности, в обрабатывающую промышленность), они должны продвигаться дальше по пути фундаментального реформирования, затрагивающего все сферы жизни общества.

Правительства многих арабских государств в течение последних двух десятилетий приступили к изменению экономической политики в целом, а также политики по отношению к иностранным инвестициям, в частности. Несмотря на это, в ряде случаев все еще сохраняется необходимость укрепить имидж страны, лояльной как к зарубежным инвесторам, так и к национальным частным предпринимателям. Иными словами, арабские правящие режимы должны обладать положительной репутацией, основанной на грамотном макроэкономическом менеджменте, стабильности и последовательности политики в области инвестирования, соблюдении недискриминационного режима по отношению ко всем без исключения законопослушным инвесторам, отсутствии произвольного вмешательства в частный бизнес. Как показывает мировой опыт, существует два пути формирования подобной репутации. Первый из них заключается в модернизации и гармонизации законодательной и институциональной базы в области инвестиций, это служит

сигналом для инвесторов о том, что со временем в данной стране улучшатся условия для вложений капитала. Другой путь состоит в присоединении к международным или региональным соглашениям, что также повышает уровень доверия при инвестировании.

Многие западные и российские аналитики справедливо полагают, что международные потоки инвестиционного капитала в последние два десятилетия XX в. начали играть более значительную роль в процессах глобализации мировой экономики, чем торговля товарами и услугами. В указанный период транснациональный сегмент мировой экономики рос более высокими темпами, чем мировой экспорт и мировой ВВП. В 2001 г. чистый продукт зарубежных филиалов ТНК оценивался в 1/10 от общемирового ВВП, а их продажи достигли в этом году 18,5 трлн. долл., более чем вдвое превысив мировой экспорт. Балансовая стоимость прямых иностранных инвестиций во всех странах мира возросла с 480 млрд. долл. в 1980 г. до 1,7 трлн. долл. в 1990 г. и 6,8 трлн. долл. в 2001 г., что составляло 20% мирового ВВП (51; 52, с. 301; 53, с. 2).

Ускорению международной миграции капитала способствовало, наряду с другими факторами, и то обстоятельство, что за последние десятилетия получили довольно широкое распространение унифицированные нормы государственного регулирования инвестиционных процессов. Они содержатся как в двусторонних межгосударственных соглашениях о защите и поощрении капиталовложений, так и в многосторонних договоренностях, действующих в рамках международных экономических организаций, в частности, Всемирной торговой организации.

Необходимость разработки и создания всесторонней системы регулирования инвестиций в рамках ВТО, бесспорно, станет еще более настоятельной в предстоящие годы. Целесообразность принятия подобных мер связана с поиском решения многочисленных неотложных проблем в сфере глобализации мировой экономики и либерализации торговых и инвестиционных режимов, особенно в сфере ПИИ.

По данным на начало 2000-х годов, девять арабских государств являлись членами ВТО, включая Бахрейн, Джибути, Египет, Катар, Кувейт, Мавританию, Марокко, Тунис и ОАЭ. Алжир, Иордания, Йемен, Ливан, Ливия, Оман, Саудовская Аравия, Сирия и Судан ведут переговоры о вступлении в указанную структуру.

Стремление стран региона присоединиться к многосторонним либерализационным инициативам свидетельствует о том, что они не хотят быть изолированными от глобализационных процессов, которые в своей основе носят объективный характер. Учитывая необратимые изменения, которые произошли в международном разделении труда и экономической среде в целом за последние двадцать лет, представляется, что в эру информационных технологий стране практически невозможно обособить себя от мирового рыночного пространства. С другой стороны, все государства, в том числе и арабские могут получить значительный выигрыш от глобализации. В частности, как полагают аналитики Международного валютного фонда, в более открытой и интегрированной экономике существуют достаточно веские основания ожидать ускорения выравнивания уровней доходов. При этом, по их оценке, в бедных странах наблюдается более высокий рост доходов на душу населения, чем в богатых. В условиях открытых товарных и либеральных финансовых рынков мог бы быть более существенным, чем сейчас, выигрыш арабских государств от западных технологических достижений, а, учитывая значительный технологический разрыв, потенциал для скачка у этих стран весьма велик (3, с. 8).

Процесс присоединения к ВТО, несомненно, усилил тенденцию к экономической либерализации, в частности, в таких арабских странах, как Египет, Марокко и Тунис. Этому способствовало также и заключение двусторонних соглашений об ассоциации с Европейским союзом. Помимо названных государств подобные договоренности были достигнуты с Алжиром, Иорданией, Ливаном и Палестинской Национальной администрацией. Указанные документы рассматриваются экспертами в качестве одного из элементов долгосрочной стратегии ЕС по созданию средиземноморской зоны свободной торговли. Они могут облегчить доступ арабских стран на европейские рынки, а также содействовать закреплению результатов реформ и изменений в области регулирования, привлечению в регион иностранных инвестиций. Финансовая помощь, предоставляемая ЕС для компенсации расходов и потерь, связанных с переходным периодом, важна с целью смягчения противодействия интеграции со стороны местных оппозиционных групп. Соглашения о партнерстве между ЕС и арабскими государствами призваны не только служить катализатором рыночных реформ на

Арабском Востоке, но и средством для продвижения к более глобальной торговой и инвестиционной либерализации.

В то же время необходимо учитывать, что неизбежным результатом увеличения вовлеченности арабских стран в мировые хозяйственные связи в условиях сохранения в мировом хозяйстве отношений эксплуатации и дискриминации является усиление зависимости Арабского Востока, как и других частей «третьего мира», от этих связей. Усиление взаимодействия национальных экономик региона с мировым хозяйством происходит также ценой определенного снижения устойчивости хозяйственного развития этих государств, они становятся более восприимчивыми к структурным и конъюнктурным колебаниям в мировой системе хозяйства. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов, что ведущие мировые державы, заинтересованные в дальнейшей либерализации инвестиционной политики развивающихся государств, в том числе и арабских, стремятся использовать ВТО и другие общеэкономические всемирные организации для навязывания отдельным странам политики, не совпадающей и их национальными интересами. В качестве примера можно привести подписанное государствами-членами ВТО соглашение «О торговых аспектах инвестиционных мер», прямо запрещающее использовать по отношению к иностранным инвесторам многие инструменты государственной промышленной политики. Западными экспертами это подается как необходимое в условиях глобализации распространение на развивающиеся экономики универсальных норм инвестиционного сотрудничества. Вряд ли, однако, это в полной мере соответствует интересам самих развивающихся стран, которые пока по многим причинам не могут позволить столь же либеральную политику, как развитые (48, с. 71).

Из вышеизложенного следует вывод, что глобализация в ее нынешнем виде – всего лишь «складывающаяся система, переживающая переходный период, который займет минимум 15–25 лет» (54, с. 20). В этих условиях арабские страны должны не только приспособливаться к комплексу глобалистских отношений, но и стремиться по возможности участвовать в его формировании в соответствии со своими потребностями. Решение этой задачи, в свою очередь, ставит арабский мир со всей остротой и очевидностью перед необходимостью преодоления разобщенности, политических и экономических противоречий, устранения технических и административных

барьеров на пути развития региональной интеграции. Опыт ряда других макрорегионов мира (Латинская Америка, Азия) показывает, что помимо того, что в рамках интеграционных группировок, нарастают непосредственные предпосылки вовлечения участников в общемировые процессы сближения, указанные объединения рассматриваются их членами в качестве средства коллективной защиты от тех элементов глобализации, которые способны нанести ущерб их национальным интересам (55, с. 45–56).

Таким образом, межарабское сотрудничество, в частности, в области регулирования прямых иностранных инвестиций способствовало бы созданию нового экономического пространства с ясным вектором хозяйственного развития и структурой, открытой для разнообразных инвестиционных возможностей. Подобный подход мог бы благоприятствовать также решению проблемы увеличения емкости рынков отдельных арабских стран.

В то же время в силу достаточно существенных различий между отдельными странами с точки зрения экономического потенциала, масштабов и глубины предпринятых рыночноориентированных реформ, структуры и размеров рынков, а также по ряду других причин экономического, политического и социального характера, создание широкого экономического пространства в арабском регионе в обозримом будущем представляется весьма проблематичным. Более реалистичны для стран региона (по крайней мере в ближайшие годы) совместные действия по определению, согласованию и реализации специальных инвестиционных проектов сотрудничества, не упуская при этом из вида создание в долгосрочной перспективе широкого арабского экономического пространства, которое могло бы стать более однородным, как минимум, в отношении законодательных и институциональных механизмов.

Тем не менее, в течение последних десяти-пятнадцати лет можно было наблюдать, что во многих случаях, когда в странах Арабского Востока начинались экономические и институциональные реформы или предпринимались правительственные инициативы в области регионального сотрудничества, интересы частного сектора либо не принимались во внимание в достаточной степени, либо бизнес-сообщество было не в состоянии привлечь внимание к своим проблемам. Более того, как показывают исследования, арабские частные предпринимате-

ли зачастую очень слабо информированы относительно механизмов, применяемых на правительственном уровне, в частности, в сфере привлечения инвестиций. В этих условиях перед частным сектором региона стоит сложная задача повысить собственную самоорганизацию, чтобы выделить из своей среды авторитетных представителей, которые могли бы квалифицированно доносить мнение деловых кругов по вопросам, представляющим для них непосредственный интерес, до властных структур и общества. Важную роль в решении этой проблемы могли бы сыграть торговые палаты, банковские ассоциации и другие профессиональные объединения, функционирующие в арабских странах.

Поскольку предпринятые в арабском мире экономические реформы оказались явно недостаточны для привлечения внушительных прямых иностранных инвестиций, представляется крайне важным осуществление в перспективе ближайших лет региональных программ в области совершенствования систем регулирования капиталовложений. Подобные программы могли бы способствовать формированию арабского экономического пространства, в рамках которого были бы созданы благоприятные условия для частных инвестиций как национальных, так и региональных, а также для реализации совместных проектов.

В этой связи развитые страны, в свою очередь, могли бы предоставить правительствам арабских государств и соответствующим региональным организациям существенную помощь в следующих областях:

- формирование национальных инвестиционных режимов, совместимых друг с другом и позволяющих заметно сократить бюрократические формальности и уменьшить произвол некомпетентных администраторов;

- пересмотр регулирующих норм, касающихся управления деятельностью частного сектора, с целью создания современной и гармоничной законодательной базы (корпоративное право, контрактное право, трудовое законодательство, системы регулирования банковской деятельности, финансов, налогообложения и т.д.);

- разработка специального статуса арабских совместных предприятий в заинтересованных странах с участием частного сектора;

- развитие регионального рынка капиталов в связи со стандартизацией систем регулирования национальных рынков

и налаживание связей между фондовыми рынками отдельных арабских стран;

– создание или преобразование соответствующих институтов. Эта помощь могла бы включать подготовку квалифицированных кадров государственных служащих и управленцев частного сектора в рассматриваемой сфере.

В заключение важно еще раз подчеркнуть, что поскольку интеграция в мировое экономическое пространство, в том числе и инвестиционное, представляет собой объективный процесс, главная проблема для арабских государств заключается в осознании реалий неизбежных перемен и проведении адекватной экономической политики, учитывающей необходимость минимизации социальных издержек, смягчения напряженности, возникающей в широких слоях общества, в частности, путем создания жизнеспособных систем социальной защиты и принятия мер, направленных на развитие трудовых ресурсов. В то же время успешная интеграция в глобальную экономику могла бы помочь арабским странам в достижении таких приоритетных социально-экономических целей, как снижение безработицы и повышение уровня жизни широких слоев населения.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Перечень основных законодательных актов, регулирующих прямые иностранные инвестиции в отдельных арабских странах

Египет

- Закон об инвестициях № 8 от 1997 г.;
- Закон о компаниях № 159 от 1981 г. с изменениями и дополнениями, принятыми в законе № 3 от 1998 г.

Иордания

- Закон об инвестициях от 1995 г.;
- Закон о компаниях от 1997 г.;
- Закон № 40 от 1953 г. «О найме и купле недвижимого имущества иностранцами» с поправками и изменениями 1980 г. и 1981 г. (Временный закон № 29 от 1980 г. и Временный закон № 2 от 1981 г.);
- Закон о приватизации от 2000 г.

Катар

- Закон № 3 от 1985 г., регулирующий иностранные инвестиции в Катар;
- Закон о коммерческих компаниях от 1981 г.

Кувейт

- Закон о прямых иностранных инвестициях от 2001 г.;
- Закон о коммерческих компаниях от 1960 г.

Ливан

- Коммерческий кодекс;
- Финансово-кредитный кодекс;
- Указ № 96 от 3.01.1926 г. о регламентации иностранных компаний;
- Указ № 177 от 23.03.1942 г., Декрет № 9812 от 4.05.1968 г., Закон № 3/80 от 7.04.1980 г. о регулировании деятельности иностранных обществ и компаний;

– Декрет № 11614 от 4.01.1969 г. о правилах приобретения иностранцами недвижимости в Ливане.

Марокко

– Инвестиционная хартия от 1995 г.

Объединенные Арабские Эмираты

– Закон об организации промышленности от 1979 г.;
– Закон о коммерческих компаниях от 1984 г.;
– Резолюции №№ 29, 30, 31, 32 от 1985 г. Верховного Совета ОАЭ.

Оман

– Закон об иностранном предпринимательстве и инвестициях от 1974 г.;
– Закон о коммерческих компаниях от 1974 г.

Саудовская Аравия

– Закон об инвестициях от 2001 г.;
– Закон о компаниях от 1965 г.;
– Королевский указ № М/22 от 1992 г., внесший существенные изменения в закон о компаниях.

Сирия

– Закон № 10 от 1991 г. «Об иностранных инвестициях»;
– Законодательный декрет № 151 от 1952 г., который регулирует деятельность иностранных компаний в Сирии. Положения этого нормативного акта дополнялись и изменялись законами № 351 от 1957 г., № 6 от 1959 г. и № 123 от 1959 г.;
– Закон о банковской деятельности от 2001 г.

Тунис

– Единый инвестиционный кодекс, вступивший в силу с 1 января 1994 г.;
– Декрет № 95-1128 от 28.06.1995 г., внесший ряд существенных изменений в инвестиционное законодательство Туниса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономический бюллетень. М.
2. Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). М.
3. IMF Working Paper. IMF. Washington, 1997.
4. Конкурентоспособность арабских стран. Материалы Всемирного экономического форума. Женева, 2002.
5. Globalization and Growth Prospects in Arab Countries. IMF. 1997.
6. А.Г. Георгиев, В.В. Озолинг. Нефтяные монархии Аравии. М., 1983.
7. М.Х. Хаваджикия. Ат-Такамুল аль-иктисади фи-ль-халидж аль-арабий. Аль-Кувейт, 1978.
8. Иностранный капитал и иностранное предпринимательство в странах Азии и Северной Африки. М., 1977.
9. В.Л. Михин. Кувейт. М., 1984.
10. Арабский мир. Три десятилетия независимого развития. М., 1990.
- 11 С.Л. Стоклицкий. Роль государства в мобилизации внутренних накоплений стран Магриба. М., 1975.
- 12 А.В. Osman. Industrial Policies and Industrialization in the Sudan. Khartoum, 1985.
- 13 Актуальные проблемы стран Ближнего и Среднего Востока. История. Экономика. М., 1970.
- 14 Three Monthly Economic Review. Iraq and Arabian Peninsula. London.
- 15 The Central Bank of Iraq. Quarterly Bulletin. Baghdad.
- 16 Quarterly Economic Review. Iraq. London.
- 17 Baghdad News. Baghdad.
- 18 Baghdad Observer. Baghdad.
- 19 Л.Н. Руденко. Основные проблемы развития экономики и внешнеэкономических связей Ирака (1968–1975 гг.). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. 1975.
- 20 Middle East Economic Digest. (MEED). London.

- 21 Energy Prospects to 1985. OECD. Paris, 1974.
- 22 Известия. М.
- 23 Economic Report of Syria. Lloyd's Bank Ltd. London, 1981.
- 24 Развитие капитализма в арабском мире. М., 1988.
- 25 Рынки Ближнего Востока. М., 1997.
- 26 Egypt. Special Report. Middle East Economic Digest. London.
- 27 Investment Regimes in the Arab World. UNCTAD. New-York-Geneva, 2000.
- 28 Арабская Республика Египет. Справочник. М., 1990.
- 29 Central Bank of Egypt. Annual Report. Cairo.
- 30 Конъюнктура в странах Азии, Африки и Латинской Америки. ВНИКИ. М., 1992.
- 31 Investment Policy Review. Egypt. UN. New-York-Geneva, 1999.
- 32 World Bank Annual Report. Washington.
- 33 С.Л. Стоклицкий, Л.А. Фридман, П.Ф. Андрукович. Экономические структуры арабских стран. М., 1985.
- 34 ОПЕС. Annual Statistical Bulletin, 1980. Vienna, 1981.
- 35 Условия деятельности на рынках зарубежных стран. Часть IV. Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ). М., 1993.
- 36 Условия деятельности на рынках зарубежных стран. Часть III. ВНИКИ. М., 1993.
- 37 Forum. ERF. Cairo, September 1999.
- 38 Мухараз А.М. Аль-Хасхаса (Приватизация). Каир, 1996.
- 39 Сулейман А.А. Барнамаж аль-хасхаса. Кадая ат-тахавиль иктисад ас-сук фи мыср. (Программа приватизации. Проблемы перехода к рыночной экономике в Египте). Каир, 1996.
- 40 Financial Times. London.
- 41 Wall Street Journal. London.
- 42 Аль-Ахрам Аль-Иктисадий. Каир.
- 43 Kuwait. Special Report. MEED. London.
- 44 Oman. Special Report. MEED. London.
- 45 UAE. Special Report. MEED. London.
- 46 Saudi Arabia. Special Report. MEED. London.
- 47 Л.Н. Руденко. Регулирование внешнеэкономической деятельности в странах Персидского залива. М., 1996.
- 48 Мировая экономика и международные отношения. М., № 1, 2002.
- 49 UNCTAD. World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. Overview. New-York-Geneva, 1999.

50 Ближний Восток и современность. М., № 12, 2001.

51 Н.Н. Цветкова. Иностранный частный капитал в странах Востока и глобализация (Доклад на научной конференции «Геном» Востока: опыты и междисциплинарные возможности». М., 12–14 апреля 2004).

52 World Investment Report, 2001. UN. New-York-Geneva, 2001.

53 World Investment Report, 2002. UN. New-York-Geneva, 2002.

54 World Vision' Discussion. World Vision International, 1999.

55 И.Фаминский. Экономическая глобализация: основа, компоненты. Противоречия, вызовы для России. М. Российский экономический журнал, № 10, 2000.

КНИГИ, ИЗДАННЫЕ ИНСТИТУТОМ ИЗУЧЕНИЯ
ИЗРАИЛЯ И БЛИЖНЕГО ВОСТОКА *

1995 г.

1. **А.З.Егорин:** "Война за мир на Ближнем Востоке".
2. **А.В.Федорченко:** "Сельское хозяйство Израиля".
3. "Арабские страны: проблемы социально-экономического и общественно-политического развития" (совместно с ИВ РАН).
4. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 1.

1996 г.

5. **Абу Мазен (Махмуд Аббас):** "Путь в Осло".
6. **С.М.Гасратян:** "Религиозные партии Государства Израиль".
7. **А.З.Егорин:** "Современная Ливия".
8. **Л.Н.Руденко:** "Регулирование внешнеэкономической деятельности в странах Персидского Залива".
9. **А.В.Федорченко:** "Израиль накануне XXI века".
10. **А.О.Филоник, В.А.Исаев, А.В.Федорченко:** "Финансовые структуры Ближнего Востока".
11. **А.О.Филоник, Н.Г.Рогожина:** "Юго-Западная и Юго-Восточная Азия: проблемы водных ресурсов".
12. "Арабский мир в конце XX века". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
13. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 2.

1997 г.

14. **А.З.Егорин, В.А.Исаев:** "Объединенные Арабские Эмираты".
15. "Арабские страны Западной Азии и Северной Африки". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).

* Примечание: Институт переименован в 2005 г.

16. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 3.
17. **Н.М.Мамедова:** "Иран в XX веке. Роль государства в экономическом развитии".
18. "Турция: современные проблемы экономики и политики". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
19. Коллектив авторов "Сирийская Арабская Республика".
20. **А.О.Филоник, В.М.Ахмедов, Л.Н.Руденко, З.А.Соловьева, Н.Ю.Ульченко:** "Рынки Ближнего Востока".
21. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 4.

1998 г.

22. **А.Г.Ковтунов:** "Проблемы интеграции стран Магриба".
23. "Страны Ближнего Востока" Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
24. **А.В.Федорченко:** "Экономика переселенческого общества (совместно с ИВ РАН)".
25. **С.Б.Багдасаров и А.Н.Чавушьян:** "Военный и военно-экономический потенциал стран Ближнего и Среднего Востока" (информационно-аналитический справочник, совместно с ИВ РАН).
26. **Л.И.Данилов:** "Кто есть кто в Иорданском Хашимитском Королевстве".
27. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 5.
28. "Актуальные проблемы Ближнего Востока". Сборник.
29. **К.А.Капитонов:** "Ближний Восток в лицах".
30. "Современная Саудовская Аравия". Справочник.
31. **К.З.Хамзин:** "Водные ресурсы бассейна реки Иордан и арабо-израильский конфликт".
32. "Афганистан: Война и проблемы мира". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
33. **М.Г.Закария, А.И.Яковлев:** "Нефтяные монархии Аравии на пороге XXI в."

34. "Иран: Эволюция исламского правления". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).

1999 г.

35. "Арабские страны Западной Азии и Северной Африки". Сборник статей вып. 3 (совместно с ИВ РАН).
36. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 6.
37. **Г.И.Гучетль:** "Демократизация в Арабском мире: опыт Туниса и Сирии" (совместно с ИВ РАН).
38. **В.А.Исаев, А.О.Филоник:** "Государство Катар: проблемы развития".
39. "Национализм и фундаментализм на Ближнем Востоке". Материалы конференции. Москва, 04.02.99 г.
40. "Окружающая среда и развитие в Арабском мире ". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
41. **В.А.Ушаков:** "Иран и Мусульманский мир".
42. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 7.
43. **Е.Я.Сатановский:** "Экономика Израиля в 90-е годы".
44. "Эволюция политических систем на Востоке" (Совместно с ИВ РАН).
45. **Е.С.Мелкумян:** "ССАГПЗ в глобальных и региональных процессах".
46. **В.В.Кунаков:** "Турция и ЕС: проблемы экономической интеграции".
47. **А.И.Яковлев:** "Саудовская Аравия: пути эволюции" (совместно с ИВ РАН).
48. **М.А.Сапронова:** "Политика и конституционный процесс в Алжире (1989–1999)" (совместно с ИВ РАН).
49. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 8.
50. "Востоковедный сборник".

2000 г.

51. "Турецкая Республика". Справочник (совместно с ИВ РАН).

52. **М.Р.Арунова:** "Афганская политика США в 1945–1999 гг." (совместно с ИВ РАН).
53. "Политическая элита Ближнего Востока". Сборник.
54. "Ближний Восток: проблемы региональной безопасности". Сборник статей (Совместно с РАЕН).
55. **С.Э.Бабкин:** "Движения политического ислама в Северной Африке" (совместно с ИВ РАН).
56. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 9.
57. "Арабский Восток: ислам и реформы". Сборник статей (Совместно с Институтом Африки РАН).
58. "Афганистан: проблемы войны и мира". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
59. **Аль-Харири Мухаммад:** "Налоговые системы Сирии и Египта".
60. **В.В.Азатян, А.А.Ткаченко:** "Интеграционные процессы в экономике стран Северной Африки". (Совместно с Институтом Африки РАН).
61. **К.И.Поляков:** "Исламский фундаментализм в Судане".
62. "Миграционные процессы и их влияние на израильское общество". Сборник статей (Совместно с Иерусалимским университетом и Открытым университетом Израиля).

2001 г.

63. "Турция между Европой и Азией". Итоги европеизации на исходе XX века. Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
64. "Ислам и политика". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
65. **Е.Я.Сатановский:** "Израиль в современной мировой политике".
66. **В.А.Исаев, А.О.Филоник:** "Султанат Оман" (совместно с ИВ РАН).
67. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 10.
68. **А.Г.Вирабов:** "Алжир: кризис власти" (Кризис общественного строя Алжира и перспективы его либерализации) (совместно с ИВ РАН).

69. "Исламизм и экстремизм на Ближнем Востоке".
Сборник статей (совместно с Академией геополитики и безопасности).
70. **К.И.Поляков, А.Ж.Хасянов:** "Палестинская национальная автономия: опыт государственного строительства".
71. **К.И.Поляков:** "Арабские страны и ислам в России (90-е годы XX века)".
72. **Зезв Гейзель:** "Политические структуры Государства Израиль"
73. "Востоковедный сборник". Выпуск второй.
74. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 11.
75. "Россия на Ближнем Востоке". Материалы конференции.
76. **С.Э.Бабкин:** "Религиозный экстремизм в Алжире".
77. "Мусульманские страны у границ СНГ". Сборник статей, (совместно с ИВ РАН).
78. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 12.

2002 г.

79. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 13.
80. **Н.Ю.Ульченко:** "Экономика Турции в условиях либерализации (80–90-е годы)" (совместно с ИВ РАН).
81. "Мусульмане на Западе". Сборник статей (Совместно с РАЕН).
82. "Востоковедный сборник". Выпуск третий.
83. "Афганистан на переходном этапе (сентябрь 2001 – июнь 2002 г.)". Сборник статей (Совместно с ИВ РАН).
84. **М.Ф.Видясова, М.Ш.Умеров:** "Египет в последней трети XX века (Опыт либерализации экономики и политической системы)" (совместно с ИСАА, МГУ).
85. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 14.
86. **Р.Р.Сикоев:** "Талибы (религиозно-политический портрет)" (совместно с ИВ РАН).
87. "Востоковедный сборник". Выпуск четвертый.

88. "Армия и власть на Ближнем Востоке". Сборник статей.
89. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 15.
90. **М.П.Гучанин**: "Турция и США: основные этапы торгово-экономического сотрудничества".
91. **С.М.Задонский**: "Ядерная программа Ирана и российско-американские отношения".
92. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 16.

2003 г.

93. **С.В.Бондаренко, А.А.Ткаченко**: "Нефть и газ Египта и Алжира на рубеже XX–XXI вв."
94. **Д.Полисар**: "Выбирая диктатуру. (Ясир Арафат и формирование органов власти палестинской администрации)". Перевод А.Д.Эпштейна.
95. "Российско-турецкие отношения: история, современное состояние и перспективы". Сборник статей (совместно с ИВ РАН, ИСАА).
96. **Алек Д.Эпштейн**: "Бесконечное противостояние. (Израиль и арабский мир: войны и дипломатия, история и современность)".
97. **В.А.Исаев, А.О.Филоник**: "Кувейт: Контуры экономических перемен" (совместно с ИВ РАН).
98. **О.В.Плешов**: "Ислам, исламизм и номинальная демократия в Пакистане" (совместно с ИВ РАН).
99. "Ирак: первые итоги, выводы, уроки". Сборник.
100. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 17.
101. **М.З.Ражбадинов**: "Радикальный исламизм в Египте" (совместно с ИВ РАН).
102. "Иракский кризис. Международный и региональный контекст". Материалы "круглого стола" ИСАА. Апрель 2003 г.
103. "Иран и СНГ". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
104. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 18.

105. "Саудовская Аравия: эволюция режима и пределы возможного в политическом развитии" Сборник статей.
106. **Г.Г.Косач, Е.С.Мелкумян:** "Внешняя политика Саудовской Аравии". Приоритеты, направления, процесс принятия решения".
107. "Афганистан и сопредельные страны". Сборник статей (совместно с РАЕН).
108. **В.М. Ахмедов:** "Сирия на рубеже столетий. Власть и политика" (совместно с ИВ РАН).
109. **В.П.Юрченко:** "Египет: проблемы национальной безопасности".
110. "Востоковедный сборник". Выпуск пятый.
111. "Российско-саудовские отношения: проблемы и перспективы" (по материалам круглого стола).
112. "Ирак под американским управлением: демократизация или вьетнамизация» (по материалам круглого стола).
113. "Арабо-израильский конфликт: старые проблемы и новые планы". Сборник статей.
- 114 **Е.И.Уразова:** "Экономическое сотрудничество Турции и тюркских государств СНГ" (совместно с ИВ РАН).
115. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 19.
116. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 20.
117. **М.С.Сергеев:** "Берберы Северной Африки: прошлое и настоящее"
118. **А.Р.Аганин, З.А.Соловьева:** "Современная Иордания".

2004 г.

119. **Владимир (Зеэв) Ханин:** "«Русские» и власть в современном Израиле".
120. "Программы урегулирования палестино-израильского конфликта: три года после переговоров в Кемп-Дэвиде и Табе". Сборник статей и документов под редакцией **Алека Д.Эпштейна.**

121. **А.О.Филоник, А.И.Вавилов:** "Саудовская Аравия: поиски внутренней гармонии" (совместно с ИВ РАН).
122. **Е.И.Миронова:** "Алжир: смена приоритетов развития" (совместно с Институтом Африки).
123. "Иракский кризис". Аналитические записки.
124. "Терроризм". Сборник статей.
125. "Ислам на современном Востоке. Регион стран Ближнего и Среднего Востока, Южной и Центральной Азии". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
126. **И.А. Новиков:** "Оружие массового поражения на Ближнем Востоке" (совместно с информационно-аналитическим центром "Акцент").
127. "Иран и Россия". Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
128. "Офицерский корпус ближневосточных государств". Сборник.
129. "Россия и США на Ближнем Востоке". Аналитические записки.
130. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 21.
131. "Армия, ВТС, ОМП на Ближнем Востоке". Аналитические записки.
132. "Проблемы Ближнего Востока. Аналитические записки".
133. "Курдский вопрос на рубеже тысячелетий" (круглый стол 19.02.2004).
134. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 22.
135. "Турция в новых геополитических условиях". Материалы круглого стола, март 2004 г. (совместно с ИВ РАН).
136. "Израиль и арабо-израильский конфликт. Аналитические записки".
137. "Иран. Аналитические записки".
138. **А.В.Федорченко, О.А.Зайцева, Д.А.Марьясис:** "Израиль в начале XXI века".
139. **И.А.Матвеев:** "Национальная и общеарабская слагаемые политики Сирии на Ближнем Востоке".

140. "Современный Исламский Восток и страны Запада". Сборник статей.
141. **А.В.Гасратян:** "Проблемы социально-экономического развития Ливана (1970–2000 гг.)".
142. **В.П.Юрченко:** "Сирия: проблемы национальной безопасности. (Военная политика и военное строительство в период правления ПАСВ 1963–2004 гг.)"
143. "Палестино-израильский конфликт в зеркале общественного мнения и международной дипломатии". (Сборник статей и документов) под редакцией **Алека Д. Эпштейна**.
144. «Афганистан в начале XXI века». Сборник статей (совместно с ИВ РАН).
145. **М.З.Ражбадинов:** "Египетское движение «Братьев-мусульман»" (совместно с ИВ РАН).
146. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 23.
147. «Сирия. Проблемы внутривластной стабильности и внешней безопасности» (материалы круглого стола, 21 сентября 2004 г.).
148. «Ирак: 100 дней переходного правительства».
149. "Востоковедный сборник". Выпуск шестой.
150. "Иран после парламентских выборов" (Круглый стол 27.04.2004 г.). Сборник статей.
151. **Б.В.Долгов:** "Исламистский вызов и алжирское общество" (совместно с ИВ РАН).
152. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 24.

КНИГИ, ИЗДАННЫЕ ИНСТИТУТОМ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА*

2005 г.

153. **М.К.Занбуа, А.О.Филоник:** "Формирование производственной инфраструктуры в Сирии (1946–2004)"
154. **Р.Г.Ланда:** "Политический ислам: предварительные итоги".
155. **Алек Д. Эпштейн:** "Израиль и проблема палестинских беженцев: история и политика".
156. **О.В.Плешов:** "Ислам и политическая культура в Пакистане" (Совместно с ИВ РАН).
157. "Ислам и общественное развитие в начале XXI века" (Совместно с ИВ РАН).
158. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 25.
159. "Ближний Восток и современность". Сборник статей, вып. 26.
160. **И.М.Мохова:** "Западное Средиземноморье: проблемы интеграции".
161. **А.В.Рясов:** "«Левые» на Арабском Востоке: ливийский опыт".

2006 г.

162. **Алек Д. Эпштейн:** "Израиль в эпоху «пост-сионизма»: наука, идеология и политика".
163. **Владимир (Зеэв) Ханин:** "Вокруг размежевания: общество и политика Израиля в 2005 году".
164. "Афганистан, Иран, Пакистан: время выборов и перемен". Сборник статей (Совместно с ИВ РАН).

Адрес в Интернете: www.iimes.ru
--

* Примечание: Институт переименован в 2005 г.

PUBLICATIONS OF THE INSTITUTE OF ISRAELI
AND MIDDLE EASTERN STUDIES

1995

1. "War for peace in the Middle East" by **A.Egorin**
2. "Agriculture in Israel" by **A.Fedorchenko**
3. "The socio–economic and political development in the Arab World".
In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian
Academy of Sciences
4. "The Contemporary Middle East", (collection of essays)

1996

5. "The road to Oslo" by **Abu Mazen (Mahmud Abbas)**
6. "Religious parties in the State of Israel" by **S.Gasratian**
7. "Contemporary Libya" by **A.Egorin**
8. "Regulation of external economic activity in the Persian Gulf
countries" by **L.Rudenko**
9. "Israel on the eve of the XXI–th century" by **A.Fedorchenko**
10. "Financial Institutions in the Middle East" by **A.Filonik, V.Isaev and
A.Fedorchenko**
11. "Water resources in the South West and South East Asia" by
A.Filonik and N.Rogozhina
12. "The Arab World in the end of the XX–th century", (collection
of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Rus-
sian Academy of Sciences
13. "The Contemporary Middle East" № 2, (collection of essays)

1997

14. "United Arab Emirates" by **A.Egorin and V.Isaev**
15. "Arab countries of Western Asia and Northern Africa", (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
16. "The Contemporary Middle East" № 3, (collection of essays)
17. "Iran in the XX–th Century. The Role of State in Economic Development" by **N.Mamedova**
18. "Turkey: Problems of modern Economy and Policy", (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
19. "The Syrian Arab Republic"
20. "Markets in the Middle East" by **A.Filonik, V.Ahmedov, L.Rudenko, Z.Solovieva, N.Ultchenko**
21. "The Contemporary Middle East" № 4, (collection of essays)

1998

22. "Problems of integration among the Arab Magrib countries" by **A.Kovtunov**
23. "Countries of the Middle East", (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
24. "Settler Society Economy: Israeli Model" by **A.Fedorchenko**
25. "Military and military – economic Potential of the Middle Eastern Countries" by **S.Bagdasarov and A.Chavushian** In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
26. "Who is Who in the Hashemite Kingdom of Jordan" by **L.Danilov**
27. "The Contemporary Middle East" № 5, (collection of essays)
28. "Actual Problems of the Middle East"

29. " Political Portraits of the Middle East" by **K.Kapitonov**
30. "The contemporary Saudi Arabia"
31. "Water Resources of the Jordan River Basin and the Arab–Israeli Conflict" by **K.Khamzin**
32. "Afghanistan: War and Problems of Peace", (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
33. "Oil Monarchies of Arabian peninsula on the edge of XXI century" by **M.Zakaria and A.Yakovlev**
34. "Iran: Evolution of Islamic Rule", (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences

1999

35. "Arab countries of Western Asia and Northern Africa" № 3, (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
36. "The Contemporary Middle East" № 6, (collection of essays)
37. "Democratization in the Arab World: the case of Tunisia and Syria" by **G.Guchetl**
38. "The State of Qatar: problems of development" by **A.Filonik and V.Isaev**
39. "Nationalism and Fundamentalism in the Middle East". (In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences)
40. "The Environment and Development in the Arab World", (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
41. "Iran and the Muslim World" by **V.Ushakov**
42. "The Contemporary Middle East" № 7, (collection of essays)
43. "Israeli Economy in the 90's" by **Eu.Satanovsky**

44. "Evolution of political Systems in the East". (In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences)
45. "GCC in global and regional processes" by **E.Melkumian**
46. "Turkey: Problems of economic integration" by **V.Kunakov**
47. "Saudi Arabia in Evolution" by **A.Yakovlev**
48. "Policy and constitutional Process in Algeria (1989-1999)" by **M.Sapronova**
49. "The Contemporary Middle East" № 8, (collection of essays)
50. "Oriental Records" (collection of essays)

2000

51. "Republic of Turkey"
52. "U.S. Policy in Afghanistan in 1945-1999" by **M.Arunova**
53. "Political Elite in the Middle East"
54. "The Middle East: Problems of regional Security" (collection of essays)
(In cooperation with the Russian Academy of Natural Sciences)
55. "The Movements of Political Islam in Northern Africa" by **S.Babkin**
56. "The Contemporary Middle East" № 9, (collection of essays)
57. "The Arab World: Islam and Reforms", (collection of essays)
58. "The Afghanistan: Problems of War and Piece" (collection of essays).
In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
59. "Tax Systems in Syria and Egypt" by **Al-Hariri Muhammad**
60. "Processes of Integration in the Economy of Northern Africa States"
by **V.Azatian and A.Tkachenko**
61. "Islamic Fundamentalism in the Sudan" by **K.Polyakov**
62. "Mass Migration and its Impact on the Israeli Society" (collection of essays)

2001

63. "Turkey between Europe and Asia" (In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences)
64. "Islam and Policy" (collection of essays)
65. "Israel in the Contemporary World Policy" by **Eu.Satanovsky**
66. "The Sultanate of Oman" by **A.Filonik and V.Isaev**
67. "The Contemporary Middle East" № 10, (collection of essays)
68. "Algeria: crisis of power" by **A.Virabov**
69. "Islamism and Extremism in the Middle East" (collection of essays)
In cooperation with the Academy of Geopolitics and Security
70. "The Palestinian National Autonomy: the Experience of the State Creation" by K.Polyakov and A.Hasyanov
71. "Arab Countries and Islam in Russia" by **K.Polyakov**
72. "Political Structures in the State of Israel" by **Ze'ev Geyzel**
73. "Oriental Records" № 2 (collection of essays)
74. "The Contemporary Middle East" № 11, (collection of essays)
75. "Russia in the Middle East" (conference papers)
76. "Religious Extremism in Algeria" by **S.Babkin**
77. "Muslim Countries at the Borders of the CIS" (collection of essays)
In cooperation with the Institute of Oriental Studies,
Russian Academy of Sciences
78. "The Contemporary Middle East" № 12, (collection of essays)

2002

79. "The Contemporary Middle East" № 13, (collection of essays)
80. "Turkish Economy under liberalization" by **N.Ultchenko**

81. "Muslims in the West" (collection of essays) (In cooperation with the Russian Academy of Natural Sciences)
82. "Oriental Records" № 3 (collection of essays)
83. "Afghanistan in a Transition" (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
84. "Egypt in the last third of the 20th Century" by **M.Vidiassova and M.Umerov**
85. "The Contemporary Middle East" № 14, (collection of essays)
86. "Taliban (the Religious and Political Profile)" by **R.Sikoev**
In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences
87. "Oriental Records" № 4 (collection of essays)
88. "Army and Power in the Middle East" (collection of essays)
89. "The Contemporary Middle East" № 15, (collection of essays)
90. "Turkey and USA: main Stages in Trade and Economic Cooperation" by **M.Guchanin**
91. "The Nuclear Program of Iran and Russian-American Relations" by **M.Zadonsky**
92. "The Contemporary Middle East" № 16, (collection of essays)

2003

93. "Oil and Gas in Egypt and Algeria on the Verge of Two Centuries." by **S.Bondarenko and A.Tkachenko**
94. "Electing Dictatorship: Why Palestinian Democratization Failed" by **D.Polisar**
95. "Russia-Turkey Relations: History, present State and Perspectives" (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences and the Institute of Asia and Africa.

96. "An Everlasting Confrontation. Israel and the Arab World: Wars and Diplomacy" by **A.D.Epstein**
97. "Kuwait: Contours of Economic Changes" by **A.Filonik and V.Isaev**
98. "Islam, Islamism and nominal Democracy in Pakistan" by **O.Pleshov**.
In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences and the Institute of Asia and Africa.
99. "Iraq: First Results, Conclusions, Lessons" {collection of essays}.
100. "The Contemporary Middle East" № 17, (collection of essays)
101. "Radical Islamism in Egypt" by **M.Rajbadinov**
102. "Crisis in Iraq. International and Regional Context"
103. "Iran and CIS" (collection of essays)
104. "The Contemporary Middle East" № 18, (collection of essays)
105. "Saudi Arabia: Evolution of Regime and Possible Limits in Political Development" (collection of essays)
106. "Saudi Arabia External Policy" by **G.Kosach and E.Melkumyan**
107. "Syria at the Turn of the Centuries. Power and Politics" by **V.Ahmedov**
108. "Afghanistan and Neighboring Countries" (collection of essays)
109. "Egypt: Problems of National Security (1952–2002.)" by **V.Yurchenko**
110. "Oriental Records" № 5 (collection of essays)
111. "Russian-Saudi Relations: Problems and Perspectives" (collection of essays)
112. "Iraq under the American Administration: democratization or «vietnamization»"
113. "Arab-Israeli Conflict: Old Problems and New Plans" (collection of essays)

114. "The Economic Co-operation between Turkey and the Turkic States of the CIS" by **E.Urazova**
115. "The Contemporary Middle East" № 19, (collection of essays)
116. "The Contemporary Middle East" № 20, (collection of essays)
117. "Berbers of North Africa: Past and Present" by **M. Sergeev**
118. "Contemporary Jordan" by **A.Aganin and Z.Solovieva**.

2004

119. "The «Russians» and Power in the State of Israel" by **Vladimir (Ze'ev) Khanin**.
120. "Peaceful Settlement of the Palestine–Israeli Conflict: Three Years after Camp David and Taba Talks"(essays and documents) Edited by **Alek D. Epstein**
121. " Saudi Arabia: Search for Inner Harmony" by **A.Filonik and A.Vavilov**
122. "Algeria: Change of Priorities in Development" by **E.Mironova**
123. Analytical records. "Iraqi Crisis".
124. Analytical records. "Terrorism".
125. "Islam in Contemporary Orient. Region of Middle and Near East, South and Central Asia". (collection of essays). In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences.
126. "Weapon of Mass destruction in the Middle East" by **I.Novikov**
127. "Iran and Russia" (collections of essays)
128. "Officer Corps in the Middle Eastern States" (collections of essays)
- 129 Analytical records. "Russia and USA in the Middle East".
130. "The Contemporary Middle East" № 21, (collection of essays)

131. Analytical records. "Army, Weapon of Mass Destruction, Military and Technical Cooperation in the Middle East ".
132. Analytical records. "Problems of the Middle East".
133. "Kurdish Question at the turn of the Millennia"
134. "The Contemporary Middle East" № 22, (collection of essays)
135. "Turkey in the New Geopolitical Conditions (documents of the Round Table, March 2004)
136. Analytical records. "Israel and Arab-Israeli Conflict".
137. Analytical records. "Iran".
138. "Israel in the beginning of the XXI-th Century" by **A.Fedorchenko, O.Zaitzeva, D.Mariyasis**
139. "Contemporary Islamic East and European Countries" (collection of essays)
140. "National and Pan-Arab Components of the Syrian Policy in the Middle East (1946–2003)" by **I.Matveev**
141. "Problems of Social-economic Development of Lebanon (1970–2000)" by **A.Gasratian**
142. "Syria: problems of national security" by **V.Yurchenko**
143. "Palestine-Israeli conflict in the mirror of public opinion and international diplomacy" (collection of essays)
Edited by **Alek D. Epstein.**
144. "Afghanistan in the beginning of XXI-th Century" (collection of essays)
145. "Egyptian movement of «Muslim brothers»" by **M.Rajbadinov**
146. "The Contemporary Middle East" № 23, (collection of essays)
147. "Syria. Problems of Internal Political Stability and External Security" (documents of the Round Table, 21 September 2004)
148. "Iraq: 100 days of transition"

- 149. "Oriental Records" № 6 (collection of essays)
- 150. "Iran after Elections" (documents of the Round Table, April 2004)
- 151. "Islamic challenge and the Algerian society" by **B.Dolgov**.
In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences.
- 152. "The Contemporary Middle East" № 24, (collection of essays)

PUBLICATIONS OF THE INSTITUTE OF MIDDLE EASTERN
STUDIES

2005

153. "Creating of productional infrastructure in Syria" by **M.Zanbua and A.Filonik**. In cooperation with the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences.
154. "Political Islam: preliminary results" by **R.Landa**
155. "Israel and the problem of Palestinian refugees: history and policy" by **Alek D. Epstein**
156. "Islam and political culture in Pakistan" by **O.Pleshov**
157. "Islam and social development in the beginning of XXI-th Century"
158. "The Contemporary Middle East" № 25, (collection of essays)
159. "The Contemporary Middle East" № 26, (collection of essays)
160. "Western Mediterranean: problems of integration" by **I.M.Mokhova**
161. "'Leftists" in the Middle East: Libyan experience" by **A.V.Rjasov**

2006 г.

162. "Israel in the era of post-zionism: science, ideology and policy" by **Alek D. Epstein**
163. "On the situation with delimitation: society and policy in Israel in 2005" by **Vladimir (Ze'ev) Khanin**
164. "Afghanistan, Iran, Pakistan: time of elections and changes" (collection of essays)

Internet: www.iimes.ru

Лицензия ИД № 05092 от 18.06.2001 г.

Научное издание

Л.Н. Руденко

**ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В АРАБСКИЕ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Подписано в печать 20.04.2006 г.

Формат 60х90/16.

Печать офсетная

Бумага офсетная №1

Объем 12,25 уч. изд. л.

Тираж 800 экз. Тип. Зак. № 95

Типография ЗАО «АСТИ-ИЗДАТ»