

лее пуждающихся), но и среди развитых индустриальных стран. Это свидетельствует о сильной конкуренции государств за ПИИ вне зависимости от уровня экономического развития.

**Таблица 2. Доля стран по регионам, в которых наблюдалось увеличение спектра стимулов для иностранных инвесторов в 1980-1990 гг., %**

Стимулы	Развивающиеся страны	Развитые страны	Страны Восточной и Центральной Европы
Фискальные: увеличение спектра	80	76,3	100
увеличение количества стран	74,7	65	100
Финансовые: увеличение спектра	90	7,5	50
увеличение количества стран	15	46	50

*Источник: Данные ЮНКТАД, 1996 г.*

Исследования начала нынешнего века и 1950-60 гг. показали, что стимулы играют далеко не первоочередную роль в решении, в какую страну инвестировать. Последующие изыскания 1980-90 гг. только подтвердили вывод, сделанный ранее, углубив и обосновав его на новой методологической основе.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что стимулы государства не играют определяющую роль в привлечении иностранных инвестиций, а являются лишь средством конкурентной борьбы среди государств, находящихся, в целом, на равных условиях. Следовательно, необходимо провести комплексный анализ с целью выяснения истинных источников иностранных инвестиций и направить усилия правительств в нужное русло.

*С.И. Мазоль*

Белорусский государственный экономический университет

## **О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПОЛЬШЕ**

В 1976 г. Польские власти впервые со времен второй Мировой войны разрешили деятельность иностранного капитала в стране. Эта возможность была ограничена сферой малого бизнеса.

Сегодняшнюю юридическую базу, регулирующую деятельность компаний с иностранным капиталом, составляют законы, принятые в 1982, 1986 и 1988 годах. Закон, принятый в 1988 году, является наиболее либеральным. Так, например, он снял ограничения относительно максимальной доли иностранного партнера (ранее это было 49 %); установил, что в структуре капитала СП иностранные вложения должны составлять не менее 20 %.

Деятельность компаний с иностранным капиталом может осуществляться в форме товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) или совместного акционерного общества (САО).

ТОО фондовая компания, имеющая юридический статус, может заниматься широким спектром деятельности в соответствии с поставленной целью. Организация компании представляет стандартную процедуру: заключение контракта, выбор руководства, регистрация в коммерческом регистре. Взносы осуществляются в денежной и натуральной форме. Управление компанией осуществляется тремя органами: правлением, контролирующим (аудиторским) органом, собранием дольщиков.

Совместное АО может быть образовано для осуществления любой предусмотренной законом деятельности, имеет юридический статус и может быть образовано двумя путями: а/совместно (партнеры договариваются о создании компании); б/последовательно (в форме подписки на акции). Акции, приобретаемые за наличность, могут оплачиваться не сразу (минимальный

объем первоначальной оплаты – 25 %). Взносы иностранных партнеров осуществляются в следующих формах: денежной (в польской валюте), натуральной (при условии, что взнос перемещен из-за границы или приобретен за польскую валюту, полученную от продажи иностранной по курсу пацбанка). Общая стоимость вклада должна быть не менее 50 тыс. долл.

Для начала деятельности СП должно пройти ряд стандартных процедур: в первую очередь, необходимо получить разрешение на основание компании от президента Агентства по иностранным инвестициям (оно эквивалентно разрешению на определенные виды деятельности и выдается в первую очередь при внедрении новой техники и технологии, экспорте товаров и услуг, производстве товаров высокого качества, внедрении мер по охране ОС). Заявка на получение разрешения включает контракт ТОО или устав САО; документы описывающие юридическое и финансовое положение партнеров; анализ экономической целесообразности компании. Последний может проводиться в сокращенной и расширенной форме. Сокращенный анализ применяется, если начальные инвестиции не превышают 500 тыс. дол., доля иностранных инвесторов не превышает 100 тыс. дол. Он включает данные об объектах деятельности будущего СП, источниках финансирования, рынках сбыта, предполагаемой доле экспорта и др. Расширенный анализ (на 5 лет) включает анализ рынков сбыта, технический и организационный анализ предприятия и его финансовую оценку.

Решение принимается в течении двух месяцев. Кроме разрешения на основание компании президент Агентства выдает разрешение на передачу долей и акций партнерами друг другу, приобретение долей и акций третьей стороной, изменение в объекте деятельности, увеличение акционерного капитала через подписание, приобретение иностранной доли или акций в компании, действующей под польским законодательством.

Следующий этап, предвещающий начало деятельности СП – регистрация нотариусом. Процедура регистрации ТОО и САО отличается лишь составом предоставляемых документов.

Регулирование государством деятельности СП осуществляется по ряду традиционных направлений, традиционное из которых – финансовое. Для улучшения платежного баланса страны было введено ограничение на вывоз прибыли за границу. Иностранному партнер может перевести за границу валюту, приобретенную за польские злотые в иностранном коммерческом банке по курсу польского пацбанка. Сумма переводимой за границу валюты определяется прибылью иностранного партнера от суммы плюсовой разницы между экспортом и импортом, а также 15 % прибыли иностранного партнера по результатам финансового года. Более крупная доля средств может быть переведена с разрешения Министра Финансов.

Особенности налогового регулирования: СП могут освобождаться от корпоративного налога на первые 3 года деятельности; если компания действует в АПК, фармацевтической промышленности, электронике, телекоммуникациях, производит медоборудование, стройматериалы для жилищного строительства, внедряет новые технологии срок освобождения увеличивается. Корпоративный налог рассчитывается от дохода за вычетом расходов на строительство и модернизацию зданий, приобретение и установку машин и оборудования для защиты ОС; 50 % расходов па приобретение и установку машин и оборудования для производства материалов в жилищном строительстве, ввода ноу-хау, деятельности в области АПК. Ставка налога (40 %) снижается: на 0.4 % на 1 % экспорта в общем объеме сбыта; а также, если компания проводит меры по содействию или охране ОС СП взимается налог на дивиденды (ставка 30 %, снижается, если есть соглашение о двойном налогообложении), таможенные пошлины и местные налоги.

Финансовый контроль СП осуществляется в двух формах: текущий (мониторинг счетов предприятия, чему способствует положение, по которому средства СП должны находиться на счетах польского банка; последующий (аудит баланса предприятия полномочным лицом Министерства финансов; стоимость проверки возмещает СП).

<http://edoc.bseu.by>

*Т.С. Вертинская*  
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси

## **ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО АСПЕКТА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

В самом общем плане региональный аспект международных экономических отношений отражает процесс интернационализации экономических связей, реализуемый на территориальной основе. Такая регионализация внешнеэкономических отношений обусловлена неравномерностью и неоднородностью экономического пространства. Это приводит к локализации экономических потоков на определенной территории. В результате создаются предпосылки для возникновения различных по масштабам региональных очагов тесно связанных и взаимообусловленных экономических связей интеграционного характера. Этот процесс завершается формированием региональных объединений, когда экономический регионализм становится принципом внешнеэкономической политики государства. Его суть заключается в создании более благоприятных условий торговли и в ряде случаев для внутрирегионального движения факторов производства.

Преимущественно такая внешнеэкономическая модель характерна для интеграции Республики Беларусь в мировую экономику. Около 65 % внешнеторгового оборота республики приходится на региональный блок стран СНГ. Экономическая интеграция в рамках такого рода региональных образований представляет собой весьма сложный, разноплановый и многофункциональный механизм, где весомую роль должен играть ее региональный блок. Суть явления регионализации и первый опыт экономического сотрудничества республики со странами СНГ позволяют сформулировать узловые проблемы, связанные с формированием территориального механизма регулирования международных экономических связей, которые могут быть сгруппированы в 3 блока.

Во-первых, как показывает опыт Европейского Союза, непременным условием создания общего рынка товаров и факторов производства является сопоставимый уровень социально-экономического развития как объединяемых государств, так и их внутренних регионов. Иначе говоря, значительное место в механизме экономической интеграции должна занять межгосударственная региональная политика, направленная на ликвидацию региональных диспропорций. В этом плане европейский опыт демонстрирует весьма богатый инструментарий. Например, так называемая политика сплочения, финансовый аспект которой связан с системой дотаций, осуществляемых по 6 направлениям регионального развития через ряд структурных фондов. В таком виде перенос зарубежного опыта на страны СНГ преждевременен. Хотя тенденция усиления региональных различий имеет место в странах Содружества, этот блок еще очень аморфен. Вместе с тем, это не исключает необходимости определиться в концептуальном плане по такому важному вопросу как размер дотаций, отвечающий интересам как доноров, так и реципиентов. На наш взгляд, эта проблема может быть решена в категориях "выгод" и "затрат". Дотации должны рассматриваться как механизм компенсации экономических потерь отдельных стран, возникающих на региональном уровне в ходе экономической интеграции.