



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

22252

COPY UNIDO

REPORT

CONTRACT NO. 99/244

Organization of a Seminar on «INVESTMENT RISKS IN RUSSIA: HOW TO DECREASE THEM»

UNIDO Project No.: XP/RUS/99/045

ORGANIZED BY:



United Nations
Industrial Development Organization

WITH THE CO-OPERATION OF:



St. Petersburg Regional Foundation
for Scientific and Technological Development

REPORT

CONTRACT NO. 99/244

Organization of a Seminar on «INVESTMENT RISKS IN RUSSIA: HOW TO DECREASE THEM»

UNIDO Project No.: XP/RUS/99/045

ORGANIZED BY:



United Nations
Industrial Development Organization

WITH THE CO-OPERATION OF:



St. Petersburg Regional Foundation
for Scientific and Technological Development

TABLE OF CONTENTS

1. TECHNICAL REPORT	3
2. FINANCIAL STATEMENT	8
Annex A Seminar handouts	
Annex B Financial documents	

TECHNICAL REPORT

SEMINAR ON «INVESTMENT RISKS IN RUSSIA – HOW TO DECREASE THEM»

DATE:
11-12 November 1999

TIME:
9:30 am - 6:00 pm
(Thursday - Friday)

VENUE:
Grant Hotel Europe
St.Petersburg, Russia

ORGANIZED BY:



United Nations
Industrial Development Organization

WITH THE CO-OPERATION OF:



St.Petersburg Regional Foundation
for Scientific and Technological Development

1. Organizers

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) is the special agency of the United Nations dedicated to promoting sustainable industrial development in countries with developing and transition economies.

UNIDO harness the joint forces of government and the private sector to foster competitive industrial production, develop international industrial partnerships and promote socially equitable and environmentally friendly industrial development.

UNIDO is the only worldwide organization dealing exclusively with industry from a development perspective.

UNIDO's ultimate goal is to create a better life for people by laying the industrial foundations for long-term prosperity and economic strength.

St.Petersburg Regional Foundation for Scientific and Technological Development (RFSTD) was established in August 1992 by federal and municipal authorities, large St.Petersburg enterprises and companies providing assistance in the development of market relations in the economy of the city and the North-Western region of Russia.

RFSTD is oriented to the support and development of technological innovations, i.e. the activities connected with the transformation of R&D's into new or improved market products or technological processes.

Russian Venture Capital Association (RVCA) main goal is to promote formation and development of venture capital industry in Russia.

Objectives and goals of RVCA activities:

- Representing members' views and interests in state authorities, in mass media, in financial and industrial circles inside of Russia and abroad;
- Facilitating venture capital investment process in Russia by presenting an adequate information about participants of venture capital market in Russia;
- Promoting a political and business climate, which encourages venture capital activity;
- Assisting the cooperation between RVCA members and financial and industrial circles of Russia;
- Providing an exchange of opinions among RVCA members;
- Acting as a training center for specialist for venture capital companies.

The RVCA founding meeting was held in St.-Petersburg on March 18th 1997, where 10 venture capital funds managing companies signed the Memorandum of Association.

By today RVCA unites 14 full members, 4 associated members and 7 individuals. RVCA became an associate member of European Venture Capital Association (EVCA) in June 1997.

Data about RVCA as new-organized national association were published at "Venture Capital Report Guide to Private Equity & Venture Capital in the U.K. & Europe" 1998 edition (edited by FT Pitman Publishing, London).

3. Information about Seminar

St.-Petersburg Regional Foundation for Scientific and Technological Development (RFSTD) under the auspices of the Russian Venture Capital Association (RVCA) and with the support of the United Nations Industrial Development Organizations (UNIDO) conducted on the 11-12th of November international seminar "Investment risks in Russia: How to decrease them".

The seminar program was divided into 3 main blocks:

- Country and regional risks;
- Problems of small business;
- Investment risks and how to decrease them.

The most part of the participants were the managers of venture funds, operating in the 8 regions of Russia. Joint work of the representatives of federal and regional authorities (the Ministry of the Science and Technologies, the Central Bank of Russia, Federal Security Service, Administration of St.-Petersburg and Kaluzskaya oblast), specialists from consulting, legal and other services and analytical companies as well as experts from investment structures allowed to formulate the number of recommendations how to improve investment climate in the high-tech sector of economy and to increase the competitiveness of small innovation business.

Conducted seminar was the third in the string of event planned by RVCA for 1999 and oriented for promotion of venture business culture in Russia ("Venture capital investment in the Russian technologies" – April, "Economic crisis impact on the investment policy in Russia" – May), but this seminar was the first in the RVCA history where the most reports were made by Russian specialists.

The number of speakers emphasized that the August crisis resulted in pause for breath for Russian industry by lowering production costs in the hard currency equivalent and by import shortfall and thanks to these facts increase in competitive advantages. However to secure normal operating and development of market economy is seemed to be impossible without serious structural changes in all spheres of economy and in first turn without support for small business.

The representatives of authorities emphasized that the matters of direct investments Russian as well as foreign in the real sector of economy in particular in its high-tech fields are of priority significance for Russia. The government is open to direct dialogues with interested organizations and businessmen and ready to discuss with them any of the most tight problems.

In the course of the seminar it was stressed that it is risks decreasing for investors together with the presence of high growth potential of business they are interested in that can change investment climate in Russia, and many problems of investors are the ones of ignorance or lack of understanding of real situation in Russia.

Among other questions drew attention of the participants the following ones should be mentioned: adequate infrastructure establishing, training for entrepreneurs, support of investment activity, issues of project management and the role of fair competition for enterprises of different legal form, size and property category.

The seminar was timed to the planned for 23rd of November presentation of White Paper - recommendations for Russian government on venture industry development, prepared by the European Private Equity and Venture Capital Associations (EVCA) with the support of TACIS Programme.

Seminar materials together with the reviews made by the Investment company's "Rost Invest" analytical group now are prepared to be published in Russian and in English as well in printed form and on the RVCA's website. The articles devoted to the seminar are to be published in the "Security Market Journal" ("Rinok Zennih Bumag") and in the newspaper "Sankt-Petersburgskie Vedomosti".

RFSTD, Administration Council and Executive Board of RVCA would like to thank UNIDO for the support of the seminar.

4. Participants List

See Annex A

5. The Program of the Seminar

ПРОГРАММА		PROGRAM	
11.11.1999			
9:00-9:30	<i>Регистрация участников</i>	9:00-9:30	<i>Registration of the Participants</i>
9:30	ОТКРЫТИЕ СЕМИНАРА	9:30	OPENING OF THE SEMINAR
10:00-11:30	СТРАНОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ: <ul style="list-style-type: none"> • Политические риски • Макроэкономические риски инвесторов 	10:00-10:45	COUNTRY AND REGION RISKS: <ul style="list-style-type: none"> • Political risks • Macroeconomics risks of investors
11:30-12:00	<i>Кофе-брейк</i>	11:30-12:00	<i>Coffee-break</i>
12:00-13:30	<ul style="list-style-type: none"> • Региональные инвестиционные риски • Усилия Правительства по снижению рисков 	12:00-13:30	<ul style="list-style-type: none"> • Regional investment risks • Governmental efforts to reduce risks
13:30-14:30	<i>Обед</i>	13:30-14:30	<i>Lunch</i>
14:30-16:00	ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА: <ul style="list-style-type: none"> • Проблемы кредитования реального сектора экономики • Взаимодействие малых компаний с региональными властными структурами: положительный и отрицательный опыт 	14:30-16:00	PROBLEMS OF SMALL BUSINESS: <ul style="list-style-type: none"> • Problems of crediting of real economy sector • Interaction between small companies and Regional authorities: positive & negative experience
16:00-16:30	<i>Кофе-брейк</i>	16:00-16:30	<i>Coffee-break</i>
16:30-18:00	<ul style="list-style-type: none"> • Инфраструктурное обеспечение • Криминальный racket 	16:30-18:00	<ul style="list-style-type: none"> • Infrastructure support • Criminal racket
12.11.1999			
10:00-11:30	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И ИХ СНИЖЕНИЕ: <ul style="list-style-type: none"> • Юридические риски • Рыночные риски - до и после кризиса • Технологические и производственные риски 	10:00-10:45	INVESTMENT RISKS AND HOW TO DECREASE THEM: <ul style="list-style-type: none"> • Legal risks • Market risks before and after the crisis • Technological and Industrial risks
11:30-12:00	<i>Кофе-брейк</i>	11:30-12:00	<i>Coffee-break</i>
12:00-13:30	<ul style="list-style-type: none"> • Проблемы менеджмента • Структура сделок в российских условиях 	12:00-13:30	<ul style="list-style-type: none"> • Management problems • Deal structure in Russia
13:30-14:30	<i>Обед</i>	13:30-14:30	<i>Lunch</i>
14:30-16:00	<ul style="list-style-type: none"> • Пост-инвестиционный мониторинг • Риски и стадии развития компаний 	14:30-16:00	<ul style="list-style-type: none"> • Post-investment monitoring • Risks and stages of companies development
16:00-16:30	<i>Кофе-брейк</i>	16:00-16:30	<i>Coffee-break</i>
16:30-18:00	КРУГЛЫЙ СТОЛ – Общая дискуссия	16:30-18:00	ROUND TABLE – General discussion

FINANCIAL STATEMENT

SEMINAR ON «INVESTMENT RISKS IN RUSSIA – HOW TO DECREASE THEM»

DATE:
11-12 November 1999

TIME:
9:30 am - 6:00 pm
(Thursday - Friday)

VENUE:
Grant Hotel Europe
St.Petersburg, Russia

ORGANIZED BY:



United Nations
Industrial Development Organization

WITH THE CO-OPERATION OF:



St.Petersburg Regional Foundation
for Scientific and Technological Development

1. COST STATEMENT

SEMINAR ON "INVESTMENT RISKS IN RUSSIA: HOW TO DECREASE THEM"

				! TOTAL COST
1.	<u>PROFESSIONAL SERVICES</u>			!
	A. <u>Project Area</u>			!
	Name	Position Title	Man- Months	Cost/ Man-Montsh
	! \$.....NA.....
	! \$.....NA.....
	! \$.....NA.....
	TOTAL PROJECT AREA			! \$ ----NA-----
	B. <u>Home Office</u>			!
	Name	Position Title	Man- Months	Cost/ Man-Montsh
	! \$.....NA.....
	! \$.....NA.....
	! \$.....NA.....
	TOTAL HOME OFFICE			! \$ ----NA-----
2.	<u>SUBSISTENCE</u>			!
	A. <u>Project Area</u>			!
 man/days at \$..... per day			! \$.....NA.....
	B. <u>Briefing and Debriefing</u>			!
 man/days at \$..... per day			! \$.....NA.....
	C. <u>Other</u> (specify)			!
 man/days at \$..... per day			! \$.....NA.....
	TOTAL SUBSISTENCE			! \$ ----NA-----
3.	<u>TRAVEL AND TRANSPORTATION</u> (specify in PART II B)!			\$ ----NA-----
4.	<u>REPORTS</u>			!
	Preparing and publishing of the proceedings of the Seminar !			
	and theirs distribution (500 items * 120 pages).....			!\$ ----3 500-----

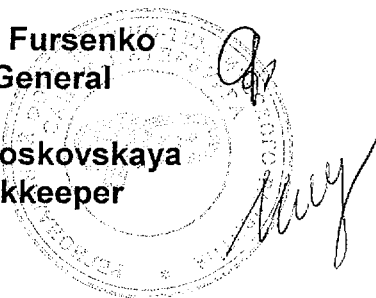
**Seminar on «Investment Risks in Russia: How to Decrease Them»
St. Petersburg, 11-12 November 1999
REPORT**

	!	<u>TOTAL COST</u>
5. <u>OTHER DIRECT COSTS</u> (specify)	!	
... Communications, publications in mass media	!	\$...1 299=29.....
TOTAL OTHER DIRECT COSTS	!	\$ ==1 299=29=====
6. <u>EQUIPMENT, MATERIALS AND SUPPLIES</u>	!	
Equipment	!	\$.....NA.....
Materials and Supplies	!	\$...1 011=05.....
TOTAL EQUIPMENT,	!	
MATERIALS AND SUPPLIES	!	\$ ==1 011=05.....
7. <u>SUBCONTRACTS</u> (specify)	!	
7.1. Paper processing and preparing of handouts	!	
(70 packages * 50 pages = 3500 pages) – Training Center	!	\$..... 900.....
7.2. Complex service: conference hall and coffee breaks –	!	
Training Center	!	\$... 8 039=98.....
7.3. Interpreters – “ EGO – Translating ”.....	!	\$... 1 016=37.....
7.4. Rent of the equipment for simultaneous translation –	!	
“ Micronika Ltd ”.....	!	\$...1 426=01....
7.5. Local bus vehicles – “ ARS ”	!	\$..... 167=31.....
TOTAL SUBCONTRACTS	!	\$ ==11 549=67==
8. <u>GRAND TOTAL ITEMS 1 – 7 CONTRACT PRICE:</u>	!	\$ ==17 360=====

Advance Payment (Upon signature of Contract):	US\$	12,000
Fact Costs:	US\$	17,360
Payment (Upon signature of Report):	US\$	5,360

Andrei A. Fursenko
Director General

Inna S. Moskovskaya
Chef Bookkeeper



2. Comments to the Costs Statement

Item 4. REPORTS

Payment for the preparing and publishing of the proceedings of the Seminar and theirs distribution (500 items) under the invoice № 64 of 10.12.99 (Annex B-1)

Sum RUR 91,910.00

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 3,500.00

Total (item 4) US\$ 3,500.00

Item 5. OTHER DIRECT COSTS

Item 5.1. Communications, Publications in Mass Media:

a. Payment for the for the express mail under the invoice № LED039847 of 08.11.99 (Annex B-2)

Sum RUR 1,376.50

Rate RUR/US\$ 26.07

Sum US\$ 52.80

b. Payment for telecommunication for period of 11.11.99-12.11.99 under the invoice № 61 of 19.11.99 (Annex B-3, B-4)

Sum RUR 4,732.84

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 180.23

c. Payment for the publications in mass media under the invoices № 1/12 of 06.12.99 (Annex B-5)

Sum RUR 15,000.00

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 571.21

d. Payment for the publications in mass media under the invoice № 125-K of 02.12.99 (Annex B-6)

Sum RUR 13,000.00

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 495.05

Total (item 5.1.) US\$ 1,299.29

TOTAL (item 5) US\$ 1,299.29

Item 6. EQUIPMENT, MATERIALS AND SUPPLIES**Item 6.1. Materials and Supplies:**

Payment for the materials and supplies under the invoices № 1930x of 16.11.99, №118x of 16.11.99, №2004956 of 11.11.99, №389/099 of 11.11.99, №1272 of 15.11.99, №CS_200230 of 10.11.99, №1615-1 of 10.11.99, №1626-1 of 10.11.99, №1626-2 of 10.11.99 (Annex B-7, B-8, B-9, B-10, B-11, B-12, B-13, B-14)

Sum RUR 26,550.07

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 1,011.05

Total (item 6.1.) US\$ 1,011.05

TOTAL (item 6) US\$ 1,011.05

Item 7. SUBCONTRACTS

Item 7.1. Payment for the paper processing and preparing of handouts under the invoice № 61 of 19.11.99 (Annex B-3, B-4)

Sum RUR 23,634.00

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 900.00

Item 7.2. Payment for the complex service (conference hall and coffee breaks) under the invoice № 61 of 19.11.99 (Annex B-3, B-4)

Sum RUR 211,130.00

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 8,039.98

Item 7.3. Payment for the interpretation under the invoice № 2999 of 12.11.99 (Annex B-15)

Sum RUR 26,689.75

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 1,016.37

Item 7.4. Payment for rent of the equipment for simultaneous translation under the invoice № 61 of 12.11.99 (Annex B-16)

Sum RUR 37,447.00

Rate RUR/US\$ 26.26

Sum US\$ 1,426.01

Item 7.5. Payment for the local bus vehicles under the invoice № 552 of 15.11.99 (Annex B-17)

Sum RUR 4,393.53
Rate RUR/US\$ 26.26
Sum US\$ 167.31

TOTAL (item 7) US\$ 11,549.67

GRAND TOTAL ITEMS 4-7 US\$ 17,360.00

ANNEX A

SEMINAR HANDOUTS



PARTICIPANTS LIST
Seminar
«INVESTMENT RICKS IN RUSSIA - HOW TO DECREASE THEM»
11-12 November 1999



COMPANY	NAME	POSITION	CITY	TELEPHONE	FAX	E-MAIL
UNIDO	Dmitri PISKOUNOV	Special Advisor on Economics in Transition	Austria	+43 1 26026 55 78	+43 126 026 6857	dpiskounov@ unido.org
	Vladimir KOZHARNOVICH	Program Manager	Austria	+43 1 26026 37 20	+43 126 026 6809	vkozharnovich@ unodo.org
Russian Venture Capital Association (RVCA)	Albina NIKKONEN	Executive Director	St.Petersburg	(812)244-31-35	(812) 244-31-35	rvca@rfntr.neva.ru
Administration of St.Petersburg	Valentin MAKAROV	Deputy Chairman of the Committee	St.Petersburg	(812) 271-07-67	(812) 276-16-33	
Ministry of Science and Technologies of the Russian Federation	Irina OSOKINA	Deputy Minister	Moscow	(095) 229-47-42	(095) 229-47-42	
	Ilja VOINILOVICH	Deputy Head of Department	Moscow	(095) 229-37-03	(095) 229-18-98	otek@minstp.ru
	Nikolay ARZAMASTSEV	Chief of Department	Moscow	(095) 229-89-50	(095) 229-93-21	
Kaluga Regional Government Office under the Government of the RF	Gennady SKLYAR	Office Head	Moscow	(095) 203-17-12	(095) 229-98-05	
Foundation for SME Development	Maria MARIENKINA	Expert	St.Petersburg	(812) 325-83-51	(812) 112-66-07	masha@fbd.spb.su
Federal Security Service in St.Petersburg	Vyacheslav RYABTSEV	Deputy Head of Department	St.Petersburg	(812) 278-73-62	(812) 279-09-00	
Leontiev Center	Nina ODING	Head of Department	St.Petersburg	(812) 314-41-19	(812) 319-98-14	oding@ leontuev.spb.su

Regional Foundation for S&T Development	Andrei FURSENKO	Director General	St.Petersburg	(812) 244-25-11	(812) 326-61-91	furs@rfntr.neva.ru
	Alexander MALINOVSKI	Financial Director	St.Petersburg	(812) 244-25-11	(812) 326-61-91	marchall@rfntr.neva.ru
	Alexander GERMANOV	Assistant of Director General	St.Petersburg	(812) 244-25-11	(812) 326-61-91	rfntr@rfntr.neva.ru
Fund of Support of the Anti-Crisis programs	Sergei ORLOV	President	St.Petersburg	(812) 430-36-35	(812) 430-36-35	zdb@juridical.spb.ru
Foundation for International Accounting in Russia (FIAR)	Anton ROUSCHAKOV	Director	Moscow	(095) 928-00-68	(095) 230-00-81	arouschakov@consulting.ru
NORUM-SOFITECH (EBRD RVF)	Timo HOKKANEN	Senior Investment Manager	St.Petersburg	(812) 327-08-84	(812) 327-08-85	tho@norum.sp.ru
	Natalia BOUTINA	Investment Manager	Arkhangelsk	(8182) 269-978	+47 789 161 03	hcdnygard@dvina.ru
	Allan VISTBACKA	Manager	St.Petersburg	(812) 327-08-84	(812) 327-08-85	main@norum.sp.ru
	Alberto MORANDI	Manager	St.Petersburg	(812) 327-08-84	(812) 327-08-85	am@norum.sp.ru
	Igor KUKHALASHVILI	Manager	St.Petersburg	(812) 327-08-84	(812) 327-08-85	igor@norum.sp.ru
Framlington West Siberia Venture Fund	Jasper DICK	Director	Novosibirsk	(3832) 959-418	(3832) 959-419	wsvf@online.ru
	Alexander BARANOV	Project Manager	Novosibirsk	(3832) 959-418	(3832) 959-419	wsvf@online.ru
	Marina PARUBOVA	Project Manager	Novosibirsk	(3832) 959-414	(3832) 959-419	wsvf@online.ru
RABO Black Earth b.v. (EBRD RVC)	Vadim UZBERG	Financial Analyst	Voronezh	(0732) 71-31-80	(0732) 71-23-03	vadim@rabo.vrn.ru
Daiwa Far East and Eastern Siberia Fund (EBRD RVF)	Ichiyanagi MITSUHIRO	Chief Representative	Vladivostok	(4232) 40-71-25	(4232) 40-70-13	daiwavvo@vtc.ru
	Sergei MITROFANOV	Deputy Chief Representative	Vladivostok	(4232) 40-71-25	(4232) 40-70-13	daiwavvo@vtc.ru

Small Enterprise Equity Fund (SEEF)	Derec MILLER	General Director	Nizhny Novgorod	(8312) 35-44-00	(8312) 35-43-45	seef@seef.nnov.ru
(TUSRIF) The US Russia Investment Fund	Brad NABOURS	Business Manager	Moscow	(095) 960-31-31	(095) 960-31-32	bnabours@deltacap.ru
GIMV/Corpeq Urals Fund (EBRD RVF)	Alexander GOSHCHITSKY	Financial Analyst	Ekaterinburg	(3432) 596-140	(3432) 596-142	goshch@urvf.wtc-ural.ru
	Alexander KALENIOUK	Financial Analyst	Ekaterinburg	(3432) 596-140	(3432) 596-142	a.kaleniouk@urvf.wtc-ural.ru
Russia Partners Lower Volga (EBRD RVF)	Evgeniy GORKOV	Managing Director	Moscow	(095) 234-30-95	(095) 234-30-99	gorkov@visto.com
Quadriga Capital Russia GmbH & Co.KG	Gennady GRUZDKOV	Senior Investment Manager	St.Petersburg	(812) 325-84-74	(812) 325-84-77	g/gruzdkov@quadriga-capital.ru
	Leonid MOJEIKO	Head of the Representative office	Yaroslavl	(0852) 32-87-89	(0852) 32-91-83	crrvf@yaroslavl.ru
	Alena OSIPOVA	Investment Manager	Nizhny Novgorod	(8312) 77-32-55	(8312) 77-32-52	a.osipova@quadriga.capital.ru
	Gleb DAVIDIOUK	Investment Officer	Yaroslavl	(0852) 32-87-89	(0852) 32-91-83	crrvf@yaroslavl.ru
The Russian Technology Fund L.P.	Alexey VLASOV	Director of Department	St.Petersburg	(812) 311-59-29	(812) 311-77-58	
Platinum Software E.C.E. Ltd.	David PETERSON	Director	Moscow	(095) 334-29-74	(095) 336-16-30	marketing@platsoft.ru
SOCAP	Sergei VAGIN	Consultant	Moscow	(095) 926-19-50	(095) 926-19-50	csrp@socap.ru
Innovation Management Centre (Training-Centre)	Oleg KABANOV	Deputy Director General	St.Petersburg	(812) 244-31-35	(812) 244-31-35	kabanov@rfntr.neva.ru
Regional Economic Development Agency Ltd.	Igor ROKHLIKOV	Director	St.Petersburg	(812) 298-85-29	(812) 294-06-77	reba@solaris.ru
St.Petersburg Currency Exchange	Igor KVATCH	Adviser	St.Petersburg	(812) 324-38-22	(812) 324-38-35	igor@spcex.ru
Expert Institute	Andrei NESHCHADIN	Executive Director	Moscow	(095) 206-01-29	(095) 206-05-04	exin@glasnct.ru
Center of Management & Marketing «Progress»	Alexander KOZLOV	Director	St.Petersburg	(812) 552-70-02	(812) 552-77-28	cmm@leontief.ru

Eversheds	Artem DUMSKOI	Lawyer	Moscow	(095) 258-50-58	(095) 258-50-60	artem@alm- eversheds.ru
	James KITCATT	Deputy Head of Moscow office	Moscow	(095) 258-50-58	(095) 258-50-60	james@alm- eversheds.ru
Main Street Capital	John McGUIRE	General Manager	Moscow	(095) 978-39-69	(095) 960-29-20	maincap@ glas.apc.org
Low Company «Ask»	Natalia SAMOILOVA	Director General	St.Petersburg	(812) 310-08-58	(812) 310-01-70	
Research & Consulting firm «Novye Resheniye»	Ivan BAGAZEEV	Director	Ekaterinburg	(3432) 556-454	(3432) 556-596	novresh@etel.ru
Investmant Company «SberBank-Capital»	Alexey SLUSARENKO	Head of Department	St.Petersburg	(812) 327-37-18	(812) 279-71-89	slak@sbcsp.spb.ru
Interdepartmental Analytical Center	Alexey PONOMAREV	Director General	Moscow	(095) 200-44-66	(095) 200-44-65	sim@idacen.msh.su
Education Center	Natalia ROSHINA	Director General	Moscow	(095) 134-08-90	(095) 134-16-08	
SITRA	Matts ANDERSSON	Vice President	Finland	+358 9 618 991	+ 358 9 645 072	sitra@sitra.ft
TNO	Guus van der VEEK	Manager	Netherlands	+31 15 26 94 935	+31 15 26 26 337	vanderveek@ international.tno.nl
BDO Corporate Finance B.V.	Alexander BOISSEVAIN	Consultant	Netherlands	+31 30 284 9049	+31 30 284 9850	alexander.boissevain @bdo.nl
Aqua -Technique	Dmitry SERGEEV	Director General	St.Petersburg	(812) 271-37-76	(812) 271-37-76	
The International Management Institute of St.Petersburg (IMISP)	Andrey MEDVEDEV	Professor	St.Petersburg	(812) 592-36-04	(812) 592-36-04	andr_med@chat.ru
Central Bank St.Petersburg	Tatyana BARANOVA	Head of Department	St.Petersburg	(812) 316-19-22	(812) 316-54-57	
Arthur & Andersen	Tonny DEKKER	Manager	St.Petersburg	(812) 325-86-25	(812) 325-86-26	Tonny.w.dekker@ ru.ArthurAndersen.com
«St.Petersburgskiy Vedomosti»	Vladimir KHOZIKOV	Correspondent	St.Petersburg	(812) 210-84-35	(812) 310-51-41	



ПРОГРАММА СЕМИНАРА

11-12 ноября 1999

Санкт-Петербург



«ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ»

12 ноября - пятница (1-я половина)

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И ИХ СНИЖЕНИЕ

Ведущий - **Евгений Горьков**

- | | |
|-------------|--|
| 10:00-10:45 | Юридические риски: практический опыт
Наталья Самойлова
Генеральный директор юридической фирмы «АСК» |
| 10:45-11:30 | Структура сделок в российских условиях
James Kitcatt
Заместитель Главы Московского офиса «Eversheds» |
| 11:30-12:00 | <i>Кофе-брейк</i> |
| 12:00-12:30 | Гибкость управления инвестиционными проектами как способ рисков
Андрей Медведев
Профессор Санкт-Петербургского международного института менеджмента (IMISP) |
| 12:30-13:00 | Использование информационных систем в инвестиционных проектах
Сергей Вагин
Консультант SOCAP
&
Давид Петерсон
Директор Platinum Software E.C.E.Ltd. |
| 13:00-13:30 | Пост-Инвестиционный мониторинг
Евгений Горьков
Генеральный директор «Bolshoi Management L.L.C.»
for Russia Partners Lower Volga (EBRD Regional Venture Fund) |
| 13:30-15:00 | Обед |

12 ноября - пятница (2-я половина)

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И ИХ СНИЖЕНИЕ (продолжение)

Ведущий - **Александр Каленюк**

- 15:00-15:30 Проблемы менеджмента
Александр Козлов
Директор Центра менеджмента и маркетинга «Прогресс»
- 15:30-16:00 Увеличение роли менеджмента после кризиса
Иван Багазеев
Директор Исследовательско-консультационной фирмы
«Новое решение»
- 16:00-16:30 *Кофе-брейк*
- 16:30-17:00 Риски, связанные
с криминогенной обстановкой в стране
Вячеслав Рябцев
Заместитель Начальника отдела
Управления ФСБ России по Санкт-Петербургу
и Ленинградской области
- 17:00-17:30 Пояснения к Указанию Центрального Банка
Российской Федерации от 8 октября 1999 года № 660-У
«О порядке проведения валютных операций, связанных
с привлечением и возвратом иностранных инвестиций»
Татьяна Баранова
Начальник Управления валютного контроля
и международных операций Главного Управления
Центрального Банка по Санкт-Петербургу
- 17:30-18:00 **Заключительная дискуссия**
- 19:00-22:00 *Мариинский театр - Балет «Дон Кихот»*



ПРОГРАММА СЕМИНАРА

11-12 ноября 1999

Санкт-Петербург



«ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ»

11 ноября - четверг (1-я половина)

СТРАНОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ

Ведущий - **Дмитрий Пискунов**

- | | |
|-------------|--|
| 09:30-10:15 | Открытие Семинара
Дмитрий Пискунов
UNIDO

Валентин Макаров
Администрация Санкт-Петербурга |
| 10:15-10:45 | Политические риски
Антон Руцаков
Директор Фонда развития бухгалтерского учета в России |
| 10:45-11:15 | Макроэкономические риски инвесторов
Нина Одинг
Руководитель исследовательского отдела
Леонтьевского центра |
| 11:15-11:45 | Кофе-брейк |
| 11:45-12:15 | Стратегия региональных властей по созданию
благоприятного инвестиционного климата
Валентин Макаров
Заместитель Председателя Комитета по внешним связям
Администрации Санкт-Петербурга |
| 12:15-12:45 | Региональные инвестиционные риски
Андрей Нещадин
Исполнительный директор
Экспертного института |
| 12:45-13:15 | Усилия Правительства по снижению рисков
Ирина Осокина
Заместитель Министра науки и технологий
Российской Федерации |
| 13:15-14:45 | Обед |

11 ноября - четверг (2-я половина)

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ведущий - **Timo Hokkanen**

- 14:45-15:15 Взаимодействие малых компаний
с региональными властными структурами:
положительный и отрицательный опыт
Геннадий Скляр
Руководитель Представительства Калужской области
при Правительстве Российской Федерации
- 15:15-16:00 Риски и стадии развития компаний
Matts Andersson
Вице-Президент SITRA Management , Финляндия
- 16:00-16:30 *Кофе-брейк*
- 16:30-17:00 Опыт работы International Naukograd Fund
Alexander Boissevain
Консультант BDO Corporate Finance B.V., Нидерланды
- 17:00-17:30 Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности
Андрей Фурсенко
Генеральный директор Регионального фонда
научно-технического развития Санкт-Петербурга
- 17:30-18:00 *Подведение итогов 1-го дня семинара*
- 19:30-21:00 *Фуршет в Доме Ученых - зал «Дубовый» (2-й этаж)*



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(БАНК РОССИИ)

УКАЗАНИЕ

от 8 октября 1999 г. N 660-У

г. Москва

**"О порядке проведения валютных операций, связанных с привлечением и
возвратом иностранных инвестиций"**

На основании статьи 9 Закона Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле" и статьи 4 Федерального Закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" Центральный банк Российской Федерации устанавливает порядок проведения валютных операций, связанных с привлечением и возвратом иностранных инвестиций.

1. Разрешение Банка России не требуется на осуществление следующих операций:

1.1. Зачисление юридическим лицом-резидентом на свой валютный счет в уполномоченном банке иностранной валюты, поступающей от нерезидента в оплату доли (вклада) в уставном (складочном) капитале этого резидента.

1.2. Зачисление юридическим лицом-резидентом на свой валютный счет в уполномоченном банке иностранной валюты, поступающей от нерезидента по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности).

2. Возврат средств, ранее поступивших от нерезидента в оплату доли (вклада) в уставном (складочном) капитале юридического лица-резидента, по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), осуществляется в рублях на счет нерезидента, открытый в уполномоченном банке в соответствии с валютным законодательством Российской Федерации.

3. Действие настоящего Указания не распространяется на операции, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и иные кредитные организации.

4. Настоящее Указание вступает в силу с даты его опубликования в "Вестнике Банка России".

Председатель
Центрального банка
Российской Федерации

Е.В.Герашенко

UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

Тезисы доклада

Наталья Самойлова

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДА Самойловой Натальи Кирилловны

По поводу очень актуального и бурно обсуждаемого все последнее время вопроса иностранных инвестиций в российскую экономику существует широкий спектр мнений. Они разнятся от мнения о том, что интересы иностранных инвесторов никак не гарантированы законодательно, не получают практически поддержки на уровне исполнительной власти и, следовательно, иностранным инвесторам редко удается спасти что-либо из вложенного, их деньги разворовываются и цивилизованное ведение дел невозможно, до мнения о том, что иностранный капитал пытается за бесценок скупить достояния и богатство России, захватить огромный рынок сбыта и сырьевых ресурсов, используя при этом поддержку чиновников, наивность и безденежность российских предпринимателей.

Необходимо сказать, что обе эти полярные точки зрения имеют свое подтверждение в конкретных ситуациях, как впрочем, и те, которые лежат между ними. Однако правда, на мой взгляд, состоит в том, что в российском бизнесе не следует говорить о правовых проблемах, как проблемах, свойственных исключительно иностранным инвестициям, как таковым, существенно отличающимся от правовых проблем, возникающих у российских участников гражданского оборота, российских предпринимателей.

В мои сегодняшние задачи, как впрочем и в задачи моей работы, не входит глобальное обобщение судьбы иностранных инвестиций на территории России, однако из тех дел, конкретных ситуаций, с которыми мне лично приходилось сталкиваться, тоже можно сделать определенные выводы: основной из них в том, что способы разрешения и характеры проблем, обращающихся ко мне за юридической помощью российских или иностранных предпринимателей в целом не отличаются друг от друга.

Специфичным для иностранных предпринимателей является лишь то, что они меньше понимают происходящее, что изначально они пытаются применить мерки и правила ведения бизнеса в своих странах, при построении взаимоотношений на российской территории с российскими партнерами, как до возникновения кризисной ситуации, так и при ее разрешении. В этом смысле обращение за помощью к даже очень уважаемым иностранным юридическим фирмам часто не приводит к желательному результату, т.к. они допускают те же методологические ошибки.

Мне приходилось вести дела, как представляя интересы иностранных предпринимателей в борьбе против российских, так и наоборот. И в тех, и в других случаях были примеры положительных решений для моих клиентов (если это будет интересно, я могу в конце выступления рассказать о конкретных судебных процессах, иллюстрирующих сказанное).

Однако в целом к негативным результатам для представителей иностранных инвесторов приводят следующие ошибки:

а) Не полный правовой анализ ситуации вокруг той или иной проблемы, причем именно «вокруг», а не только самой проблемы.

Это принципиально важно, так как разрешение конфликтов на нашей территории зачастую происходит с использованием всего спектра слабых мест оппонентов, на «несколько фронтов». Для разрешения одной задачи, в которой оппонент, допустим, не очень уверен в своих силах, подается множество исков с целью нахождения слабых мест по всем, может быть, напрямую не связанным вопросам. Например, конфликт возник на почве назначения Генерального директора организации, а обжаловаться при этом может не только решение собрания, которым он назначен, но и факты и события, более ранние: сделки купли-продажи акций, эмиссия (в связи с недочетами в ее регистрации), приватизация, записи в реестр акционеров, избрание Совета Директоров, регистрация самой организации, порядок внесения Уставного капитала, землеотводы, права на недвижимость и т.д. Поэтому, до возникновения конфликта или проблемы, или в ходе ее разрешения, необходим максимально полный анализ правовой ситуации, что может представлять определенную сложность, тем более для иностранных инвесторов и юристов, т.к. российское законодательство очень быстро меняется и имеет противоречия, не разрешенные вопросы и формально имея отношение к конституционной системе права, а не прецедентной, зачастую восполняется позициями Высшего Арбитражного Суда РФ по тому или иному вопросу.

В частности, острые противоречия существуют между Гражданским кодексом РФ и законодательством о ценных бумагах (а именно об акциях юридических лиц, которые и являются основным объектом сделок в связи с инвестициями), видимо в силу того, что, на мой взгляд, российское законодательство о ценных бумагах составлялось в основном экономистами и даже терминологически плохо выдержано соответствие Гражданскому кодексу РФ, в то время как сам Гражданский кодекс РФ в части регулирования порядка обращения акций, содержит много отсылок непосредственно к законодательству о ценных бумагах. Поэтому до сих пор нет ответа на вопрос о том, могут ли быть акции, выпущенные в бездокументарной форме, объектом собственности, т.е. объектом абсолютного вещного права или же они являются по существу свидетельством наличия некоторых обязательств. И эта проблема совсем не чисто теоретическая, а сугубо практическая, т.к. обязательственные правоотношения существенно отличаются в способах защиты от вещных прав: это и институт добросовестного приобретателя (с этой проблемой сейчас столкнутся инвесторы на Ломоносовском фарфоровом заводе), и право истребования имущества из чужого незаконного владения, и возможность установления права, как специфический способ защиты абсолютного права собственности от притязаний любых третьих лиц (в том числе и эта проблема была предметом спора в арбитражном процессе с участием «Отис СПб», где я представляла интересы российского участника совместного предприятия).

2

Таким образом, для того, чтобы иметь полный правовой анализ ситуации, абсолютно необходимо знание не только текстов законов, но и практики их применения, т.к. очень часто указания и разъяснения того же Высшего Арбитражного суда РФ заполняют пробелы законодательства и его неясные формулировки;

б) К категории повышенных юридических рисков иностранных инвесторов относится и их распространенной ошибкой является отсутствие анализа истории создания предприятия, чьи акции приобретаются или куда вкладываются деньги, а также анализа создания и возникновения прав собственности организации - партнера, при участии которого создается совместное предприятие.

Особенно это необходимо в ситуации, когда права российский партнер получил в результате приватизации. Цель - своевременное выявление возможных нарушений закона при проведении приватизации (а это очень распространенное явление), даже если никто, казалось бы, не оспаривает ее результатов в этом конкретном случае и имеются одобрения государственных органов. При обнаружении подобных нарушений необходимо либо, если это возможно, их устранить, пока все еще стремятся к сотрудничеству и никакого конфликта нет, либо предпринять попытку выведения особо важных объектов из-под возможной деприватизации (это может быть, в том числе, и перепродажа имущества, причем именно имущества, а не акций организации, добросовестным приобретателям, у которых его нельзя будет изъять впоследствии). В противном случае, любые недочеты в процессе приватизации могут быть использованы при возникновении конфликта, в том числе и российской стороной, осведомленной о таких недочетах (примеры: тот же Ломоносовский фарфоровый завод, АО «Гостиничный комплекс «Астория», ОАО «Выборгский ЦБК»);

в) Недостаточное внимание иностранные инвесторы часто уделяют правовому анализу прав собственности, сводя его к проверке наличия соответствующей государственной регистрации. Анализ прав собственности на имущество российского партнера не может и не должен сводиться к установлению того, что это право зарегистрировано. Это вызвано тем, что по российскому законодательству государственная регистрация той или иной сделки, того или иного права, не порождает самого права (а лишь фиксирует его), не является правоустанавливающим документом и регистрирующий орган не несет ответственности за действительность сделок, представленных на регистрацию. Так, может быть признана недействительной эмиссия акций, зарегистрированная в ФКЦБ, если был нарушен порядок принятия решения по этому поводу; может быть признан недействительным любой договор о переходе прав, даже если имеется свидетельство о праве собственности. Практика знает массу случаев признания недействительным и решения о регистрации организации и внесении изменений в уставный капитал. Наиболее надежным доказательством прав является судебное решение, которое иной раз

необходимо даже инициировать до того, как возник конфликт. Для этого существуют определённые юридические технологии, т.е. предъявление иска еще в тот момент, когда и истец и ответчик находятся в мире и дружбе и их спор выглядит несколько комичным, однако, из этой, пусть несколько комичной ситуации, получаются преюдициально значимые решения, которые могут сослужить хорошую службу, если возникнет конфликт.

г) на мой взгляд - взгляд практикующего юриста - к категории ошибок относится и _излишнее упование на заинтересованность в том или ином проекте руководства города, области и других чиновников. Несмотря на некоторое облегчение проблемы на первых этапах, впоследствии это может привести к существенному осложнению ситуации в случае возникновения конфликта или смене чиновника, что, следует признать, случается удручающе часто. То есть, на мой взгляд, не следует уповать на политические силы, излишне им доверяя, а необходимо использовать категории материального мира: собственность, рентабельность, гарантии.

Кстати по поводу гарантий. Этот вопрос, на мой взгляд, наиболее слабо разработан при вложении денег иностранными инвесторами. Может быть потому, что они не понимают главной специфики российского бизнеса - у нас работают не деньги, а люди, т.е. никакое вложение, даже самое крупное, не только не принесет прибыли, но и может бесследно исчезнуть, если им не управлять самому, т.е. приобретение пакета акций менее 50% может быть и может принести прибыль в странах со стабильной экономикой и развитым законодательством, но у нас это получается редко.

- самой серьёзной гарантией сохранности вложенных денег является власть, которую эти деньги дают. Под властью имеется в виду возможность управления организацией, полная подконтрольность его деятельности. Эту возможность предоставляет либо абсолютное большинство акций, либо возможность управлять этим абсолютным большинством. К возможности управлять, не приобретая, относится, в том числе, и институт доверительного управления, который к тому же очень эффективен в ситуации крупных долгов у организации- партнёра. За столь короткое время невозможно более детально остановиться на таком способе гарантий инвестирования. Институт доверительного управления не очень прост. Следует лишь сказать, что управление акциями требует специальной лицензии, и поэтому есть смысл подумать о создании при инвестиционных институтах специальной организации, которая, имея лицензию, могла бы управлять пакетами акций российских партнёров в качестве одной из возможных гарантий инвестиции по части власти внутри организации.
- Одной из гарантий соблюдения прав инвестора может являться третейская оговорка, то есть определение местом рассмотрения спора определенного третейского суда, который можно специально создать на территории Российской Федерации. Технологически это не очень сложно. Необходимость этого диктуется тем, что по моему опыту, инвесторы не очень доверяют объективности российских судов, если их противники в

споре влиятельны, а при отнесении спора к компетенции иностранного третейского суда возникают сложности с реализацией их решений на территории Российской Федерации даже при наличии соответствующих межгосударственных соглашений. В этом смысле имеется весьма положительный опыт ряда московских банков, имеющих свои филиалы в Санкт-Петербурге, включивших во все свои договоры с питерскими клиентами арбитражную оговорку, отсылающую возможные споры на рассмотрение постоянно действующего Третейского суда при Санкт-Петербургском Юридическом обществе. Это позволило не только более оперативно разрешать возникшие споры составом третейских судей, специализирующихся на банковском праве, но также избежать проблем с возможным давлением крупных питерских должников банков на Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области через органы государственной власти и «телефонное право». Кроме того, необходимо отметить, что как правило, сторона «берущая деньги» и нуждающаяся в них, к тому же не имеющая сознательного намерения обмануть кредитора, соглашается на подобные арбитражные оговорки при подписании договора со значительно большей легкостью, чем после возникновения конфликта.

Информация об опыте работы упомянутого Третейского суда и его регламент будут переданы руководству Вашей ассоциации «РАВИ» для возможного использования в Вашей практике.

Вот таковы некоторые из вынесенных мною из юридической практики соображений, однако, в нынешней правовой и экономической ситуации, да и вообще в конкретном конфликте следует исходить из конкретных обстоятельств проблемы и разрешать её, быть может, самыми нетрадиционными способами, главное, чтобы достигнуть положительного результата. И этот результат во многом зависит от широты взгляда юриста, его опыта в разрешении споров, знаний и практики применения законов и всей трансформации российского законодательства с момента восстановления возможности права собственности на средства производства в России, а то и раньше с 1917 г., как это мне пришлось использовать в споре также с участием иностранного предприятия, вносящего денежные средства в профсоюзную собственность, когда пришлось доказывать право продавца на недвижимость, используя Гражданский кодекс РСФСР 1924г. и все последующие постановления, в том числе советских органов и органов коммунистической партии.

До того, как мне зададут вопросы, хотелось бы высказать свои соображения относительно необходимости более системного подхода к внедрению на российский рынок, хотя может быть и не скажу ничего нового.

Любой поход на не очень знакомую территорию должен сопровождаться созданием собственной инфраструктуры, то есть следует, на мой взгляд, обдумать создание при помощи российских специалистов, адаптированных к нашим условиям юридических фирм, третейского суда, управляющей акциями

компаний, консалтинговой фирмы, средств массовой информации. Последнее важно не только с целью прямого обращения к потенциальным партнерам (наличие посредников, даже в лице административных органов часто мешает, а не помогает), но и для разрушения образа «врага», разъяснения своих задач, распространения информации о положительном опыте и т.д. В связи с тем, что между иностранными инвесторами и их российскими партнерами возникает не столько языковой барьер (который можно легко устранить), сколько ментальный, необходима работа фирм, налаживающих диалог, осуществляющих тот самый «ментальный» перевод. Это очень актуальная проблема, так как даже у меня, юриста, возникают сложности в партнерстве с представителями иностранного бизнеса по вопросам о том, что важно, а что второстепенно, что допустимо, а что нет, что является само собой разумеющимся, а что требует дополнительной регламентации. Взаимное непонимание, несостыковка обычаев делового оборота, ведет иной раз к недоверию на пустом месте. А особенно это ярко проявляется при составлении бизнес-планов, предшествующих любым инвестициям, экономическому анализу состояния организации. Потенциальные партнеры инвесторов, не понимая, как облечь очевидно прибыльное предложение в формальные рамки, требуемые инвесторами, оставляют эту затею. Поэтому я считаю настоятельно необходимым для расширения инвестиций создание фирм, осуществляющих тот самый «адаптационно-ментальный перевод». Решением этой проблемы, как мне известно, занялись в Фонде поддержки антикризисных программ, питерской региональной организации, объединившей усилия специалистов по организации финансирования проектов из крупнейших российских банков.

Но, несмотря на все сложности, инвестиции в российскую экономику продолжают, объективно экономически этот процесс неизбежен, поэтому субъективные трудности второстепенны и скорее всего устранимы.

На этом бы хотелось закончить.

UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

*Стратегия региональных властей по созданию
благоприятного инвестиционного климата*

Валентин Макаров

Анализ статистических данных о привлечении иностранных инвестиций в Санкт-Петербург в 1993-1999 гг.

Введение

В данной работе приведен анализ данных об иностранных инвестициях, полученных из Санкт-Петербургского комитета Государственной статистики ("Петербургкомстат") в период 1993-1999 годов.

1. Используемые термины

Под **инвестициями в Россию из-за рубежа** понимается вложение иностранного капитала, а также капитала зарубежных филиалов российских лиц в предприятия и организации на территории России **с целью получения последующего дохода**. Капитал может вкладываться в виде денежных средств, паев, акций и др. ценных бумаг; кредитов, технологий, машин, оборудования, лицензий, интеллектуальных ценностей и пр. К инвестициям относится приобретение в полную или частную собственность предприятий и организаций, покупка акций и прочих ценных бумаг, взносы в уставной фонд совместных предприятий, кредиты юридическим и физическим лицам, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

По виду инвестиции подразделяются на прямые, портфельные и прочие.

Прямые инвестиции – инвестиции, сделанные прямыми инвесторами, то есть юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующим не менее 10 процентами акций или акционерного капитала предприятия, что дает право на участие в управлении предприятием.

Портфельные инвестиции – покупка акций, не дающих право вкладчикам влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10 процентов в общем акционерном капитале предприятия, а также покупка облигаций, векселей и других ценных бумаг собственного и заемного капитала.

Инвестиции, не попадающие под определение прямых и портфельных, указываются как **прочие**.

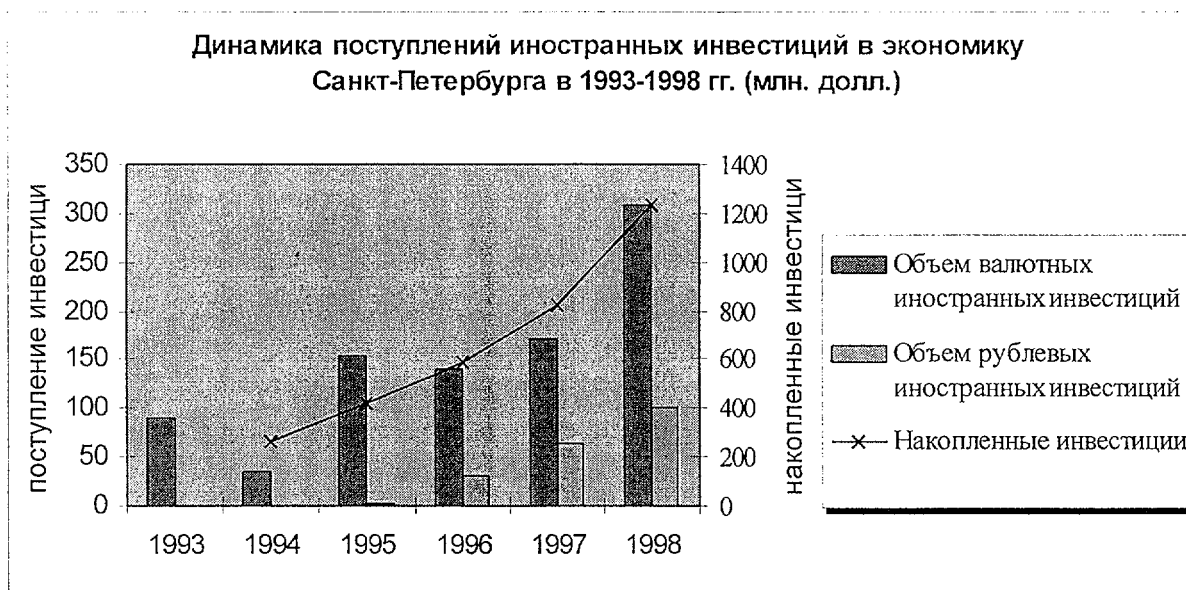
Для удобства сравнения объемы рублевых иностранных инвестиций приведены нами в эквивалентные суммы в долларах США, вычисленные по средневзвешенному обменному курсу (рубль/доллар) за период сравнения. Под общим объемом иностранных инвестиций принята сумма валютных и рублевых инвестиций.

2. Динамика поступлений иностранных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга в 1993-1998 гг. (табл.1, рис.1)

Табл.1

Млн. долл. США	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Объем валютных иностранных инвестиций	90	36	153	139	171	309
Объем рублевых иностранных инвестиций			3	31	63	101
Общий объем иностранных инвестиций	90	36	156	170	234	410
Накопленные инвестиции		263	419	588	822	1232

Рис. 1



Предлагаемый обзор рассматривает данные об иностранных инвестициях в экономику Санкт-Петербурга, начиная с 1993 г. Однако, только с 1995г. статистические данные содержат отдельную информацию по иностранным инвестициям из-за границы (валютные инвестиции), инвестициям от компаний с иностранным капиталом в РФ (рублевые инвестиции) и накопленным валютным инвестициям.

Сравнение кривых на рис.1 показывает, что общий объем иностранных инвестиций стабильно растет, начиная с 1993 г. и имеет лишь одно исключение в 1994 г., когда было отмечено падение объема инвестиций.

В период 1992-1994 гг. происходил этап формирования статистики рыночной экономики, поэтому мы не располагаем более специфическими сведениями о характере инвестиционного процесса. Можно только предположить, что причины этого падения могут заключаться в резком росте инфляции в 1992 г. и политическом кризисе в России в 1993 г.

В 1996 г. отмечено небольшое снижение объема валютных инвестиций, которое было скомпенсировано ростом рублевых иностранных инвестиций. По-видимому, снижение инвестиций в 1996 г. было связано с ожиданием политической нестабильности, вызванной выборами Президента России и губернаторов регионов. В целом можно сказать, что за 1995-1996 гг. инвестиционный процесс находился в процессе стагнации. Абсолютные объемы инвестиций были на незначительном уровне (менее 180 тыс. долларов).

В 1997г. начинается период экспоненциального роста объема иностранных инвестиций. Предвестником этого роста стал рост рублевых инвестиций в 1996 и 1997 гг. в эквиваленте более чем на 30 млн. долларов в год соответственно. В 1997г. общий объем иностранных инвестиций вырос на 64 млн. долларов или на 37% по сравнению с 1996г.

Положительная тенденция проявилась еще сильнее в 1998 г., когда рост валютных иностранных инвестиций превысил данные 1997г. на 80%, валютный эквивалент объема рублевых инвестиций превысил символическую сумму в 100 млн. долларов, а общий объем инвестиций вырос на 75% и превысил 400 млн. долларов, что уже может сравниться с другими городами с аналогичной численностью населения (для справки, максимальный объем иностранных

инвестиций среди городов приходится на Шанхай и составляет порядка 10 млрд. долларов в год в течение трех последних лет).

Характер кривых роста инвестиций в 1993-1998 гг. позволял предположить, что при отсутствии катаклизмов политического и экономического характера, в 1999-2000 гг. можно было ожидать еще более значительного роста.

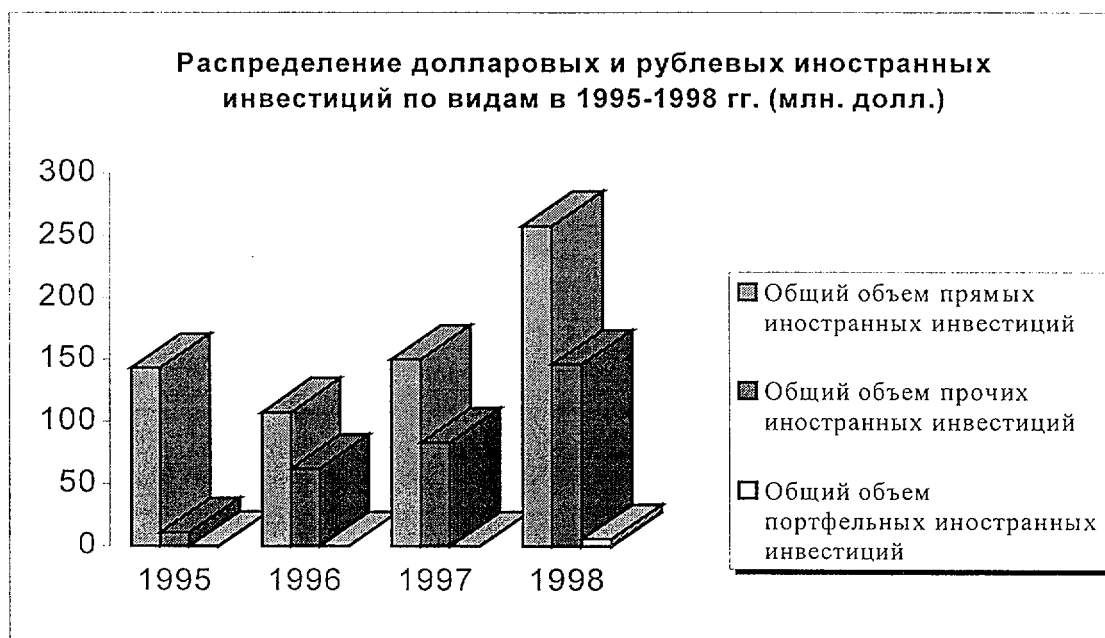
В связи с финансовым кризисом августа 1998 г. ситуация на инвестиционном рынке в России резко изменилась, поэтому мы предпочли отдельно рассмотреть тенденции в динамике инвестиционного процесса в период кризиса и прогноз его развития (см. разделы 6-10).

3. Распределение иностранных инвестиций по видам

Табл.2

Млн. долл. США	1995	1996	1997	1998
Общий объем прямых иностранных инвестиций	143	107	150	258
Общий объем прочих иностранных инвестиций	11	62	83	146
Общий объем портфельных иностранных инвестиций	0,1	0.7	0.9	6

Рис. 2



В табл.2 и на рис.2 отражена динамика изменения объемов иностранных инвестиций по разным видам инвестиций. В связи с отсутствием информации за 1993-1994 гг., мы ограничимся данными статистики, начиная с 1995 г.

Из них следует, что в 1995 г. объем прямых инвестиций намного (более, чем в 12 раз) превосходил объем прочих инвестиций, что соответствовало периоду первичного инвестирования со стороны стратегических инвесторов, надеявшихся закрепиться на российском рынке с собственным, произведенным в России продуктом.

В 1996 г. в силу уже отмеченных причин наблюдается падение объема прямых инвестиций и одновременно – резкий рост прочих инвестиций (в основном – кредитов) более чем в 5 раз.

В 1997 г. происходит серьезный рост прямых инвестиций (со 107 до 150 млн. долларов), который превышает объем прямых инвестиций в 1995 г. Одновременно немного растет объем прочих инвестиций (на 20 млн. долларов).

В 1998 г. начинается экспоненциальный рост прямых и прочих инвестиций (почти на 70%), динамика которого будет нами рассмотрена в разделе 8.

Что касается портфельных инвестиций, то их общий объем остается незначительным на протяжении всего периода исследования. Лишь в 1998 г. портфельные инвестиции превысили 1% от общего объема инвестиций.

Можно предположить, что незначительная величина портфельных инвестиций определяется незначительным числом эмитентов в Санкт-Петербурге и неверием инвесторов в стабильное экономическое развитие в России в целом.

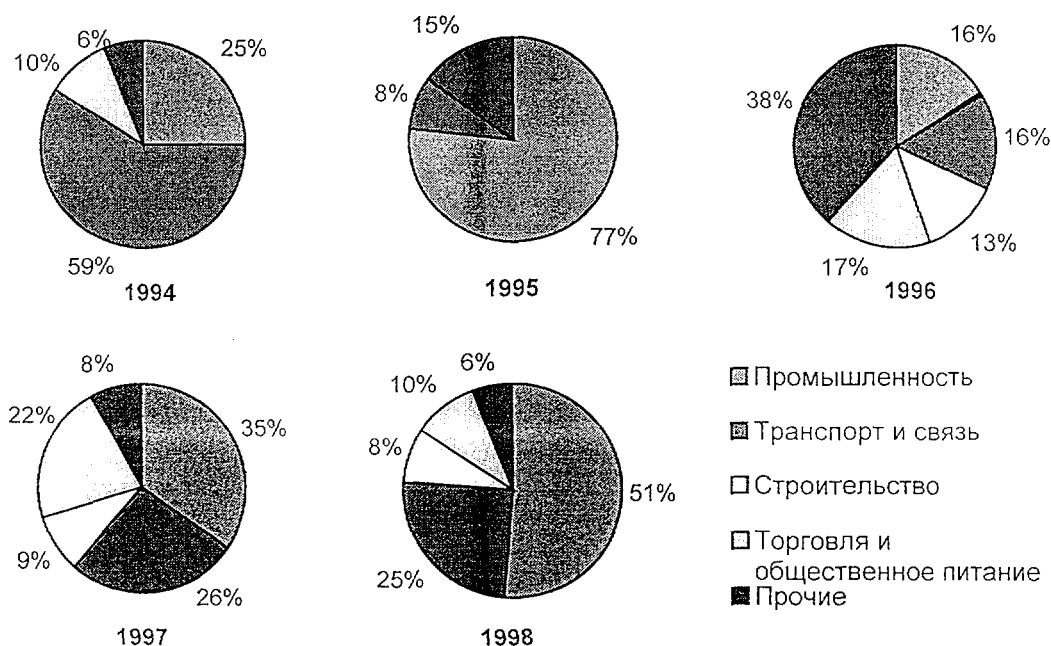
4. Распределение прямых иностранных инвестиций по отраслям

Табл. 3

<i>% от общего объема</i>	1994	1995	1996	1997	1998
Промышленность	25	77	16	35	51
транспорт и связь	59	8	16	26	25,3
Строительство	0		13	9	8,2
торговля и общественное питание	10		17	22	9,7

Рис. 3

Распределение иностранных инвестиций по отраслям В 1994-1998 гг. (% от общего объема)



Данные о распределении иностранных инвестиций по отраслям приведены в табл.3 и на рис.3. Как видно из них, в 1994 – 1995 гг. наблюдаются резкие колебания распределения инвестиций между промышленностью, с одной стороны, и транспортом и связью, с другой стороны. Инвестиции в строительство крайне незначительны. Данные по инвестициям в торговлю и общественное питание, а также в строительство - отсутствуют.

Какое-то более или менее системное распределение инвестиций по отраслям можно наблюдать в период 1996-1998 гг. За этот период очевиден стабильный линейный рост инвестиций в промышленность, которая является наиболее привлекательной отраслью для инвестиций.

На этом фоне наблюдается рост инвестиций в транспорт и телекоммуникации в 1997 г. с последующей стабилизацией в 1998 г. Аналогичный процесс наблюдается в торговле и общественном питании.

Динамика объема инвестиций в строительство имеет стагнирующий характер. Объем инвестиций в строительство составляет около 8% от общего объема прямых инвестиций. По-видимому, такой характер динамики определяется двумя факторами:

1. Рост инвестиций в строительство может основываться только на росте доходов населения и росте потребностей развивающихся бизнесов, а для этого сначала необходимо добиться роста инвестиций в промышленность и сферу услуг.
2. Рост инвестиций в строительство, даже в условиях резкого роста инвестиций в другие отрасли в 1997-1998 гг., сдерживается несовершенством процедур согласования инвестиционных проектов, не рассчитанных на массовый процесс выделения участков и объектов и потому не способствующих росту инвестиций.

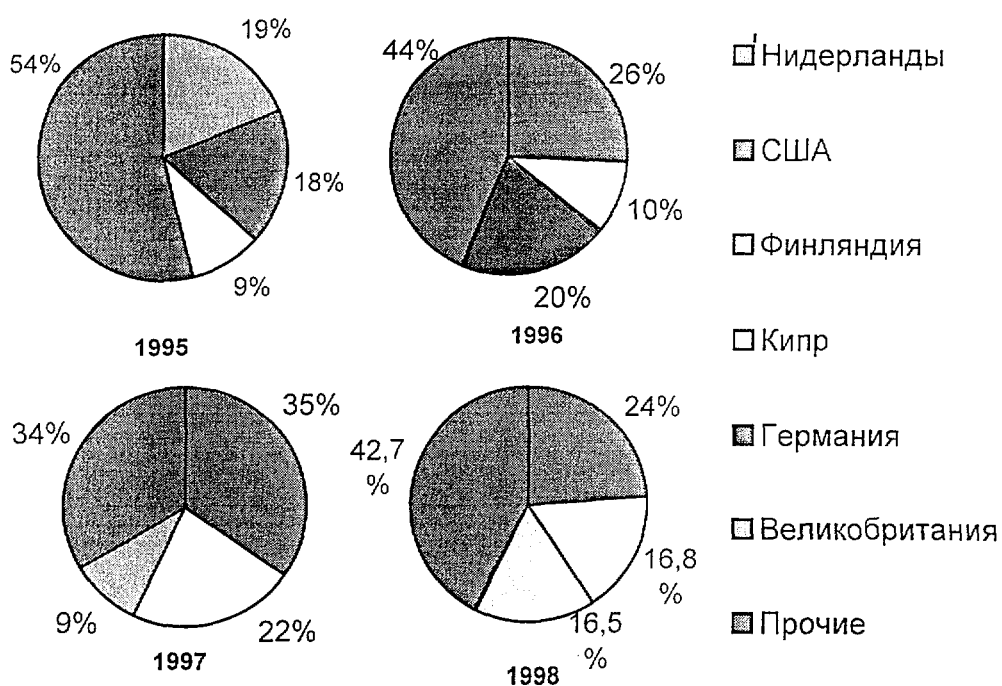
5. Распределение инвестиций по странам

Табл. 4

% от общего объема	1995	1996	1997	1998
Нидерланды	19	---	---	---
США	18	26	35	24
Финляндия	9	10	22	16,8
Кипр	---	---	---	16,5
Германия	---	20	---	---
Великобритания	---	---	9	---

* приведенные в таблице прочерки означают непопадание данной страны в тройку ведущих стран - инвесторов в рассматриваемом году.

Рис. 4
Ведущие страны-инвесторы в 1995-1998 гг.
(в % от общего объема)



Данные по распределению инвестиций по странам приведены в табл.4 и на рис.4. Как следует из них, наиболее стабильными инвесторами для Санкт-Петербурга являются США и Финляндия, доля которых колеблется от 10% до 22% для Финляндии и от 18% до 35% для США.

Статистические данные по первым кварталам 1999 г. подтверждают еще более возрастающую роль США (доля этой страны достигла 53% в первом квартале 1999 г.!).

Остальные страны, представленные в табл.4, имеют всплески инвестиционной активности в каком-то одном периоде, что связано с крупными инвестициями, сделанными компаниями из этих стран в конкретный период (Нидерланды – инвестиции “Юниливер” в производство косметики в 1995 г., Германия – инвестиции “Кнауф” в производство строительных материалов, Великобритания – инвестиции компании “Ротманс” в 1997 г. в производство табачных изделий).

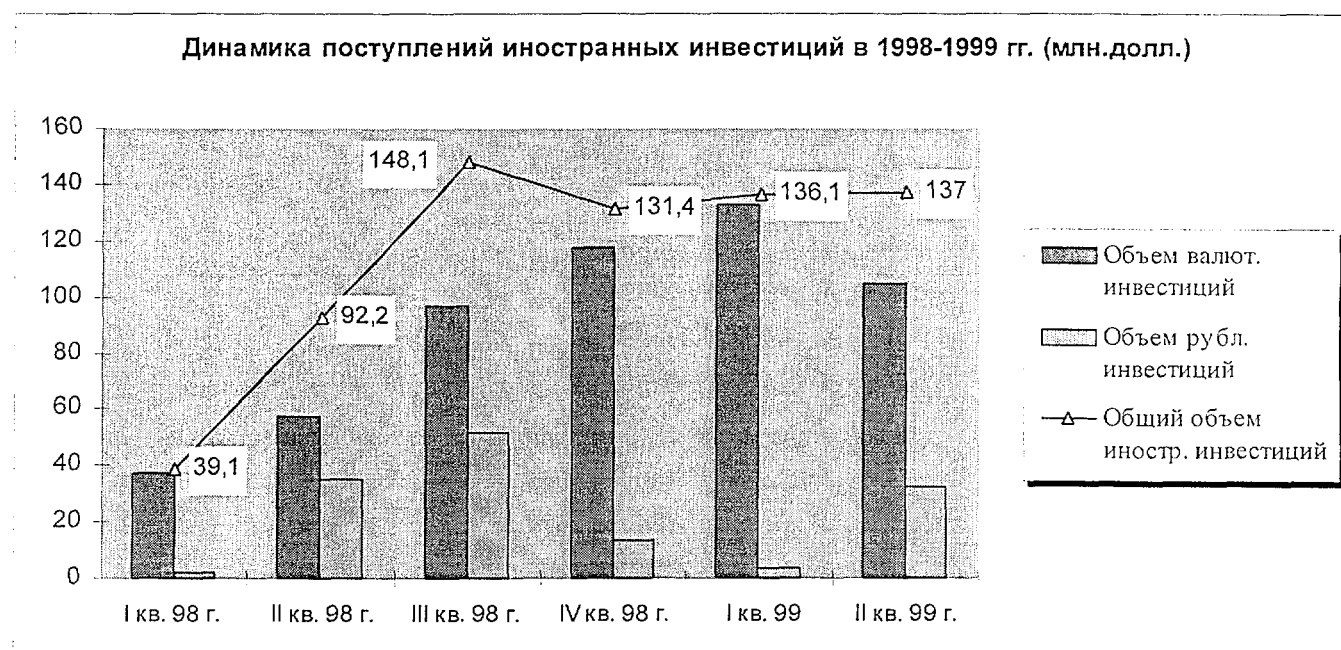
В конце 1998 г. и начале 1999 г. отмечается рост инвестиций из стран с офшорными режимами (Кипр, Люксембург, да и часть инвестиций из США на самом деле не имеют национальной принадлежности, так как отражают инвестиции из штатов с офшорными режимами). В какой-то мере эта тенденция может отражать процесс возвращения в Россию через Санкт-Петербург “российских” капиталов, вывезенных ранее по причине нестабильности из России.

6. Динамика поступлений иностранных инвестиций в 1998-1999 гг.

табл. 5

Млн. долл. США	I кв. 98 г.	II кв. 98 г.	III кв. 98 г.	IV кв. 98 г.	I кв. 99 г.	II кв. 99 г.
Объем валютных инвестиций	37,3	57,4	96,7	117,6	132,7	105
Объем рублевых инвестиций	1,8	34,8	51,4	13,8	3,4	32
Общий объем иностр. инвестиций	39,1	92,2	148,1	131,4	136,1	137

Рис. 5



В данном разделе остановимся более подробно на динамике поступления иностранных инвестиций в период кризиса, для чего рассмотрим информацию об инвестициях поквартально (Табл.5, рис.5).

Из приведенных данных видно, что перед кризисом квартальный объем валютных инвестиций продолжал резко увеличиваться во 2 кв. 1998 г. (рост на 53% по сравнению с предыдущим кварталом) и в 3 кв. 1998 г. (рост на 68%). Затем рост несколько замедлился в 4 кв. 1998 г. (рост на 21%) и в 1 кв. 1999 г. (рост на 13%). Во 2 кв. 1999 г. впервые отмечено снижение объема валютных инвестиций (на 20% по сравнению с 1 кв. 1999 г.).

Динамика рублевых инвестиций имеет аналогичную картину для первых трех кварталов 1998 г., затем наблюдается значительный спад инвестиций в валютном эквиваленте (почти на 75% в 4 кв. 1998 г. и в 1 кв. 1999 г.). Однако во 2 кв. 1999 г. отмечен значительный рост рублевых инвестиций, который практически скомпенсировал падение объема инвестиций валютных и привел к тому, что общий объем иностранных инвестиций в течение трех кварталов с момента кризиса не только не уменьшился, но даже имел некоторую тенденцию к росту.

Поддержание инвестиционного процесса и даже его некоторый рост в Санкт-Петербурге несомненно свидетельствуют о доверии инвесторов к политике городской Администрации по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Благодаря сложению двух тенденций (изменений валютных и рублевых инвестиций) в 1 и 2 кв. 1999 г. общий объем иностранных инвестиций не претерпел серьезных изменений после 17 августа и стабилизировался на уровне порядка 120-130 млн. долларов в квартал.

Анализируя рис.5 можно отметить задержку во времени (примерно на полгода) между реакцией на кризис со стороны иностранных инвесторов, расположенных вне России (источник валютных инвестиций), и предприятий с иностранным капиталом на территории России (основной источник рублевых инвестиций).

Действующие в России иностранные инвесторы более оперативно реагировали на последствия финансового кризиса (проблема банковских платежей, девальвация рубля и как следствие - снижение покупательной способности населения и снижение оборотных средств и т.д.), чем инвесторы, располагающиеся за границей.

По-видимому, значительную роль в этом процессе играет тот факт, что решения об инвестировании в средние и крупные проекты из-за границы готовятся в течение ряда лет, а банковские операции по переводу средств осуществляются с задержкой до нескольких месяцев после того, как решение принимается.

Поэтому во многом рост валютных инвестиций после кризиса определяется завершением инвестиционных проектов, подготовленных в 1997-1998 гг. Вместе с тем, опыт инвестиционных процессов в аналогичные периоды кризисных явлений в России показывает, что в случае резкого нарушения стабильности и при появлении опасности новым капиталовложениям, инвесторы могут идти на прекращение инвестирования и пытаться вывести капитал из страны под предлогом "чрезвычайной ситуации". В этом отношении сохранение тенденции роста объема валютных инвестиций в первые кварталы после кризиса вполне может отражать уверенность инвесторов в финансовой стабильности города.

Характер изменения объемов иностранных инвестиций - валютных и рублевых в период после кризиса позволяет сделать следующие предположения:

- период снижения рублевых инвестиций, связанный с кризисом, по-видимому, завершен;
- учитывая проявившееся запаздывание реакции инвесторов - не резидентов РФ на кризис по отношению к иностранным инвесторам - резидентам России, можно предположить прекращение падения валютных инвестиций и начало их роста в 4 кв. 1999 г.;

- если бы не перспектива негативного воздействия предстоящих выборов, можно было бы предположить, что комбинация двух противоположных тенденций роста рублевых и снижения валютных инвестиций должна привести в 3 кв.1999 г. к поддержанию уровня общего объема инвестиций на уровне не менее 120 млн. долларов;
- начиная с 4 кв. 1999 г., при отсутствии серьезных политических проблем, связанных с выборами в Государственную Думу или нестабильностью Правительства, можно ожидать значительного прироста обеих форм инвестиций - валютных и рублевых.

7. Динамика изменения распределения инвестиций по секторам экономики в кризисный период

Распределение иностранных инвестиций по секторам экономики за исследуемый период (1998 - 1999 гг.) было достаточно стабильным. В течение 2, 3 и 4 кв. 1998 года наблюдался небольшой рост доли инвестиций в промышленность и строительство. Этот факт свидетельствует о том, что до кризиса инвестиционный климат в городе благоприятствовал принятию решений об инвестициях в реальный сектор экономики. В 1 кв. 1999 г. отмечается снижение доли инвестиций в промышленность и строительство при увеличении доли инвестиций в услуги (транспорт и связь), которые вышли на первое место (48,3%). Во 2 кв.1999 г. доля услуг еще более возросла за счет резкого роста инвестиций в сферу торговли и общественного питания.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что с началом кризиса уменьшились прямые инвестиции в производственную сферу, имеющую длительный срок окупаемости и выросли инвестиции в сферу услуг (табл.6., Рис.6).

Табл. 6

% от общего объема	I кв. 98г.	II кв. 98 г.	III кв. 98 г.	IV кв. 98 г.	I кв. 99	II кв. 99
Промышленность	59	47,3	49,5	50,7	38,4	43,9
Транспорт и связь	30	33,3	28	25,2	48,3	22,6
Строительство	0	6,3	6,3	8,2	2,6	1,5
Торговля и общественное питание	10	11,2	9	9,7	9,3	32

Рис. 6



8. Динамика распределения иностранных инвестиций по видам в кризисный период

Динамика инвестиций по видам приведена в табл.7 и на рис.7.

Как видно из приведенных данных, портфельные инвестиции не претерпели сколько-нибудь значительных изменений и оставались во время всего периода рассмотрения на уровне, близком к нулю.

Прямые инвестиции уверенно росли на протяжении 1, 2 и 3 кв. 1998г. (примерно на 40 млн. долларов в квартал), а после августовского кризиса стали падать с той же скоростью, достигнув в 1 кв. 1999г. чуть больше уровня прямых инвестиций в 1 кв. 1998г.

Объем прочих инвестиций в докризисный период также увеличивался, хотя и не так значительно (около 15 млн. долларов в квартал), В начале 1999 г. на фоне падения объема прямых отмечен резкий рост прочих инвестиций, который в значительной мере привел к тому, что общий объем иностранных инвестиций остался на уровне 4-го квартала 1998 г.

Наконец во 2 кв. 1999г. тенденция падения объема прямых инвестиций сменилась на рост, хотя и незначительный. Симметрично рост прочих инвестиций сменился на незначительное падение.

Динамику кривых на рис.7 можно интерпретировать следующим образом:

- в период острого кризиса стратегические инвесторы быстро отреагировали на изменение ситуации и отказались от ранее запланированных проектов или заморозили текущие вложения в собственность (этот факт только подтверждает наше предположение о том, что в кризисные периоды инвесторам требуется гораздо меньше времени для принятия решения об отказе от инвестиций, чем до этого требовалось для принятия решения о начале инвестиций);

- резкий рост прочих инвестиций (в основном – кредитов) на фоне резкого падения прямых инвестиций в послекризисный период свидетельствует о том, что инвесторы предпочитают в этот момент нестабильности предоставлять средства в кредит чем инвестировать в капитал компаний. Вместе с тем, сохранение общего объема инвестиций в Петербурге на прежнем уровне и лишь переход из одного вида инвестиций в другой свидетельствуют еще раз о высокой оценке инвесторами благоприятного инвестиционного климата в городе и об их уверенности в стабильности финансового и политического положения Петербурга;

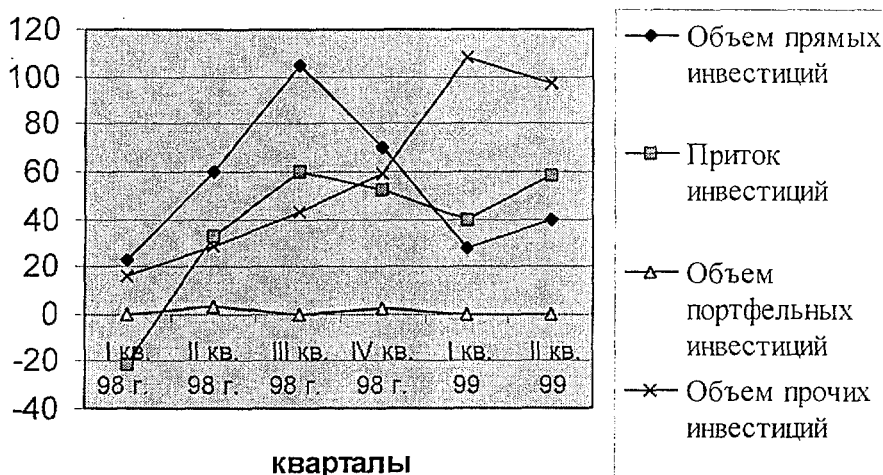
- кривая притока инвестиций (исчисляемого как разница между объемом поступлений и изъятий инвестиций за отчетный период) во многом повторяет кривую объема прямых инвестиций. Искажение характера кривой в последние кварталы частично определяется изъятием капитала из действующих предприятий, а частично – резким ростом поступления кредитов (прочих инвестиций) в этот период;

- изменение характера графика прямых инвестиций и притока инвестиций во 2 кв.1999г. свидетельствует о том, что инвестиционный рынок Санкт-Петербурга пережил кризис, и мы входим в период восстановления положительных тенденций в иностранных инвестициях.

Табл. 7

Млн. долл. США	I кв. 98 г.	II кв. 98 г.	III кв. 98 г.	IV кв. 98 г.	I кв. 99	II кв. 99
Объем прямых инвестиций	23	60,3	104,8	69,9	28,1	40
Приток инвестиций	-21,7	32,6	60,2	52,1	39,4	57,9
Объем портфельных инвестиций	0,1	3,5	0,2	2,2	0,1	0
Объем прочих инвестиций	16	28,2	43,1	58,7	108	97

**Динамика поступлений иностранных инвестиций
по видам в 1998-1999 г. (млн. долл.)**



В табл.8 и на рис.8 приведены данные по объемам поступлений и изъятий инвестиций в период 1998-1999 г. Из этих данных следует, что начиная с 1998 г. в течение 2-х кварталов наблюдается стабильный рост объема поступлений на фоне снижения оттока капитала. Затем, с момента кризиса в течение 2-х кварталов отмечается постепенное снижение объема притока инвестиций, что объясняется ростом изъятия средств при незначительном повышении поступлений.

Наконец, во 2 кв. 1999 г. прекращается снижение притока инвестиций (за счет снижения изъятий), и кривая притока меняет тенденцию изменения с отрицательной на положительную.

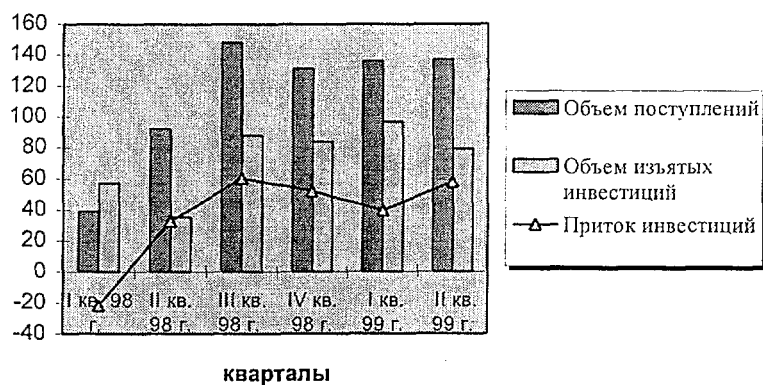
По-видимому, дальнейшее изменение притока инвестиций будет следовать за динамикой прямых инвестиций. Если бы не предстоящие в декабре выборы в Государственную Думу, можно было бы обоснованно предположить, что, начиная с небольшого роста в 3 кв. 1999 г., можно было бы прогнозировать значительный рост прямых инвестиций и инвестиций в целом в 4 кв. 1999г. (см. п. 6).

Табл. 8

Млн. долл. США	I кв. 98 г.	II кв. 98 г.	III кв. 98 г.	IV кв. 98 г.	I кв. 99 г.	II кв. 99 г.
Объем поступлений	39,1	92,2	148,1	131,4	136,1	137
Объем изъятых инвестиций	57,2	35,3	87,9	83,8	96,6	79,1
Приток инвестиций	-21,7	32,6	60,2	52,1	39,4	57,9

Рис. 8

**Соотношение поступлений и изъятий инвестиций в
1998-1999 гг. (млн. долл.)**



9. Прогноз дальнейшего развития инвестиционных процессов в Санкт-Петербурге.

Оценивая перспективы развития инвестиционных процессов в 2000 и 2001 гг. можно отметить следующее.

По всей вероятности, сохранится распределение иностранных инвестиций по отраслям в соответствии с результатами прошлых лет. В числе наиболее привлекательных по-прежнему будут быстрореализуемые проекты в области телекоммуникаций и связи, инфраструктуры торговли, а также общественного питания.

В сфере промышленности привлекательными для инвесторов останутся проекты по созданию импортозамещающих производств. Внимание инвесторов будут привлекать пищевая и легкая промышленность, производство бытовой электроники и электротехники, отделочных материалов и фурнитуры, деревообработка. Повысится привлекательность инвестиций в автомобилестроение, производство оборудования для ресурсодобывающих и обрабатывающих отраслей, энергомашиностроение, а также в целом в экспортно-ориентированное производство.

Возможно постепенное повышение интереса к развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга, прежде всего портовых терминалов. Будут реализовываться проекты в области недвижимости, в частности - реконструкции исторической центральной части города.

Опыт предыдущих президентских и губернаторских выборов предполагает их негативное воздействие на инвестиционную активность.

Учитывая более быструю реакцию на рост инвестиционных рисков со стороны рублевых инвестиций, можно предположить, что предстоящие выборы в декабре 1999 г. вызовут некоторое замедление в конце 1999 г. положительных тенденций, отмеченных в пп. 6-7.

В связи с предстоящими выборами в Государственную Думу, губернаторскими и президентскими выборами, также вряд ли следует ожидать резкого наращивания инвестиционной активности в первой половине 2000 года. Будут реализованы прежде всего уже запущенные проекты. Возможно приостановление или консервация отдельных проектов, более зависимых от изменения политической конъюнктуры.

В зависимости от результатов президентских и губернаторских выборов можно ожидать значимого повышения инвестиционной активности со второй половины 2000 года.

UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

Инвестиционные риски Российских регионов

Андрей Нецадин

Инвестиционные риски российских регионов.

Россия занимает одно из первых мест в мире по своей территории, располагаясь в восьми часовых поясах, нескольких климатических зонах, имеет 89 субъектов Федерации, в том числе и национальные образования. Все это не может не отразиться на социально-экономическом положении ее регионов, путей их развития и особенностях расположенного в них производства. Несмотря на наметившийся рост промышленного производства в 1999 году, он имеет нестабильный характер, так как не сопровождается резким ростом инвестиций и платежеспособным спросом со стороны населения и предприятий. Иностранные инвестиции впервые существенно сократились за все годы реформ (за первое полугодие 1999 года – 55,5% от уровня первого полугодия 1998 года). Приток инвестиций зависит не только от политики федеральных властей, как показывает опыт Новгородской, Ярославской и других областей и республик. В значительной степени это зависит от политики региональных властей и реальных инвестиционных возможностей регионов. Инвестиции вкладываются не в безвоздушное пространство, а привязаны к конкретным территориям. В силу территориальных и климатических условий России, идеологии размещения производственных мощностей Россия имеет определенную особенность для инвестирования, когда происходит не миграция населения к производству, а миграция производства к населению. Эта особенность значительно увеличивает влияние региональных факторов на развитие экономики России, в отличие от других стран.

Географические и климатические условия регионов

В развитии промышленности и экономики значительную роль играют географические и климатические условия страны. Если говорить об этих условиях применительно к России мы будем вынуждены обратить внимание на несколько факторов, которые делают промышленную политику в России, отличающейся от других стран мира. Данные особенности прямо определяют ограничения для развития бизнеса в том или ином регионе страны. В первую очередь эти особенности заключаются в географическом положении страны и ее отдельных регионов.

Первая особенность заключается в том, что у России в наличии имеются четыре или пять крупных портов, (Советский Союз обладал одиннадцатью) и, в принципе, можно говорить, что Россия - это крупная морская держава, имеющая доступ к основным морским сообщениям. Остается необходимым отметить, что, к сожалению, данные порты имеют определенные недостатки, которые не дают возможности полностью реализовать их потенциал. Расстояние между портами, в отличие от европейских стран, чересчур значительное. Если прикинуть расстояние от Владивостока до Москвы или до Санкт-Петербурга, то транспортные расходы на доставку груза получаются очень значительными. Кроме того, надо обратить внимание и на то, что недостатки использования систем Волго-Дона и Волго-Балта связаны с тем, что это реки замерзающие и в зимнее время использоваться не могут. Так же расстояние транспортировки груза из Азова, Ростова-на-Дону или Новороссийска до

района Санкт-Петербурга, практически шестьсот-тысяча километров. В результате этого возникает необходимость соединения этих портов очень крупными железнодорожными, автомобильными и другими системами сообщения. Практически Россия имеет незамерзающие порты в Мурманске и Новороссийске, отсутствие устойчивых водных систем сообщения между своими портами, что отрицательно сказывается на грузообороте этих портов и на развитии транспортных систем России.

Второй особенностью России является то, что наличие пригодной сельскохозяйственной площади в России весьма ограничено. Несмотря на то, что Россия занимает первое место по площади, которую она занимает в мире, по наличию сельскохозяйственных угодий, пригодных к нормальной обработке земли, она занимает только пятое место в мире, уступая США, Мексике, Китаю. Также надо обратить внимание, что практически наиболее населенные пункты и города, пригодные для развития активной промышленной деятельности, располагаются где-то на параллели Тамбова, где находятся последние крупные города Канады. Северная территория Канады и территория Аляски Соединенных Штатов Америки, как показывает хозяйственная практика, используется либо весьма специфически, либо не используется вообще. Поэтому надо констатировать тот факт, что нормальные сельскохозяйственные угодья и нормальные температурные режимы в России составляют только одну треть всей площади.

Это также сказывается на огромных затратах при ведении строительства или освоении новых районов. В отличие, предположим, от более южных областей, строительство в России, особенно в северных районах приводит к удорожанию в 2-3 раза, учитывая необходимость проведения теплоизоляционных работ, усиления конструкций строящихся зданий в расчете на снежный покров, а также удорожание строительства за счет особенностей систем энергоснабжения и отопления зданий и сооружений. Все это в значительной мере удорожает производственную деятельность России и сказывается на конкурентоспособности российских товаров.

Третий момент, на который нужно обратить внимание, то что Россия если брать не Европейскую часть, а Восточную и Западную Сибирь, Дальний Восток - страна с очень небольшой плотностью населения. Отсюда огромные проблемы, которые с одной стороны являются защитой России, т.к. в пространствах России погибла не одна армия захватчиков, а с другой стороны в стране отсутствуют возможности сплошного освоения территорий что приводит к тому, что транспортные издержки, затраты на дорожное строительство, а в этом веке затраты на создание систем телекоммуникаций, становятся довольно значительными. К примеру, в развитии телекоммуникаций, реальный доход дает так называемый последний километр, т.е. именно те затраты, которые доводят общую транснациональную линию связи до конкретного потребителя. В Европе последний километр в отношении к общей протяженности трансмагистрالی имеет положительное значение. В Российском варианте при ее огромнейших масштабах и небольшой заселенности это соотношение имеет совершенно обратный вид, когда процент этого последнего километра по отношению к общим территориальным системам имеет очень небольшое значение.

Четвертый момент, на который нужно обратить внимание - это то, что в России довольно велики запасы полезных ископаемых, страна способна активизировать свое сельское хозяйство, обладает довольно значительными энергоресурсами, т.е. в какой-то мере Россия страна самодостаточная. Даже если границы России будут закрыты для товаров мирового рынка, а Россия перестанет поставлять свою продукцию на экспорт, в принципе Россия сможет прожить за счет собственных ресурсов. Это давало

возможность власти в Советское время принимать экономически бессмысленные решения, руководствуясь политическими мотивами. Зона субтропических культур и зона приемлемая для интенсивного развития сельского хозяйства, т.е. Краснодарский край и район Сочи, использовались для производства совершенно ненужных для России сельскохозяйственных продуктов, которые до этого постоянно завозились в Россию по импорту. Это в первую очередь попытки разведения в России риса, производства чая, значительно более худшего качества, чем предлагаемые на мировом рынке, однако Россия могла и доказывала то, что несмотря на экономическую нерентабельность производства данной сельскохозяйственной продукции, она может производить эту продукцию на своей территории и вполне может при закрытии границ обойтись без импорта. Опять нужно подчеркнуть: без расчета экономической эффективности и конкурентоспособности производимой продукции по сравнению с импортом.

Отсюда можно сделать несколько выводов, которые в определенной мере определяют дальнейшее экономическое развитие России и ее регионов и во многом носят парадоксальный характер.

С одной стороны можно констатировать, что по своим климатическим условиям Россия значительно уступает таким странам, как Англия, США и Германия, территория России очень значительна и оказывает негативное влияние на конкурентоспособность продукции, т.е. продукция может быть неконкурентоспособной из-за необходимости значительных транспортных расходов и расходов на создание и эксплуатацию основных фондов.

С другой стороны, ни одна фирма, ни один крупный концерн не в состоянии осуществить крупные инвестирования в Россию, особенно в зонах освоения (Сибирь, Дальний Восток, Крайний Север), потому, что вся система инфраструктуры и телекоммуникаций может инвестироваться только государством или при активном участии и поддержке государства, так как суммы, которые необходимы для освоения этих регионов, практически астрономические и окупиться в краткое или, по крайней мере, в обозримое время, вряд ли смогут. Именно на это обращал внимание Витте С.Ю., ускоряя строительство железных дорог, в основном за государственные капиталовложения, для образования инфраструктурной системы необходимой для создания иностранных и российских фирм, в особенности районах освоения, способных обеспечить выпуск мирового уровня товаров. Именно этим определяется то, что вмешательство государства в экономику России всегда будет довольно высоким.

Следующий момент, который нужно подчеркнуть, как положительный, то, что Россия становится страной, где возможна реализация геополитических и геоэкономических проектов, результаты которых действительно могут оказать непосредственное влияние на всю мировую экономику. Для примера можно показать, что создание инфраструктуры в районе Северного полюса, где России принадлежит половина территории, для авиаперелетов в другое полушарие, через дальнюю акваторию может действительно изменить конфигурацию авиационных маршрутов, сделать их более короткими и экономически выгодными. Северные морские пути, при определенных вложениях, тоже могут значительно изменить инфраструктуру транспортных потоков между государствами. Сейчас стоит вопрос об освоении Красноярского края, где имеются запасы для развития России в XXI веке. Полезные ископаемые, такие как газ, руда, нефть, уголь, возможность создания очень крупной системы энергоснабжения за счет окончания строительства Богучанской ГЭС, могут в значительной мере изменить мировой рынок, в районе Юго-Востока. Необходимо

подчеркнуть, что Россия осталась единственной страной мира, где возможна реализация крупных проектов. Т.е. с одной стороны климатические условия на протяжении ряда лет тормозили развитие промышленного производства в России, делали ее продукцию неконкурентоспособной в мире, и в то же время Россия - это единственная территория мира, на которой возможна реализация крупных геополитических и геоэкономических проектов, способных в значительной мере изменить мировое экономическое развитие в XXI.

Социально - экономическое положение регионов

Выравнивание регионов России по уровню социально-экономического развития и благосостояния ставилось одной из основных задач как советского, так и российского правительств. Однако анализ социально-экономического положения регионов на основе **производимого в регионе валового продукта** на душу населения, заставляет усомниться в возможности достижения этой цели в ближайшее десятилетие. 5 регионов-лидеров производят 23,3% от суммарного объема ВРП, среднегрупповая величина ВРП на душу населения в этих регионах составляет 254,52% от среднероссийской. 11 отстающих регионов производят всего 1,85% от суммарного объема ВРП, а среднегрупповая величина ВРП на душу населения составляет всего 35,09% от среднероссийской. Однако объем производимого на данной территории ВРП не может быть единственным показателем для оценки социально-экономического положения региона, так как в объем ВРП плохо учитываются объемы теневой экономики, а в отдельных видах деятельности ее процент достигает 50% объемов товаров и услуг, а также то, что часто финансовые потоки за произведенный в регионе продукт минует данный регион, как например в топливно-энергетическом комплексе. Поэтому для оценки регионов весьма важен показатель уровня жизни населения. Расслоение регионов по показателям платежеспособности и уровню жизни населения также весьма велико, но может не совпадать с показателями по ВРП.

Бюджеты регионов. Важное значение для оценки финансовой стабильности региона имеет анализ его бюджета. Распространенной версией считается то, что только 9-10 регионов в России являются регионами донорами. Однако если учесть такой показатель, как превышение собранных налогов собранных на данной территории и перечисленных в Федеральные органы над трансфертами перечисленными Федеральной властью в регион, то число таких регионов-доноров возрастет до 50. Это в основном Москва, Петербург и экономически развитые регионы Европейской части России и Урала. Однако действительно велико число регионов, где перечисления из Центра превышают собираемые на территории налоги в несколько раз. Они составляют около трети регионов. К ним относятся республика Тува, Бурятия, Чукотка, Дагестан, Кабардино-Балкария, Еврейская автономная область и другие.

Сегодня на бюджеты субъектов Федерации приходится около 50% консолидированного бюджета страны. Поэтому анализ доходной и расходной части регионального бюджета необычайно важен. По данным за 1998 год около 40 регионов свели свои бюджеты с профицитом, в то время как в 1997 году таких регионов было всего 5.

При оценке бюджета региона необходимо учитывать кредиты регионов, которые они брали в 1995-1997 годах. Масштабы выпуска ценных бумаг и других обязательств регионов были в эти годы весьма велики. Достаточно сказать, что в 97-98 годах выпуск агрооблигаций под гарантии администраций осуществили 70 регионов. Администрации Москвы, Санкт-Петербурга и Нижнего Новгорода осуществили в это же время выпуск

евробондов, а еще 14 регионов объявили о намерении сделать тоже самое, но поменял финансовый кризис. После кризиса 1998 года и девальвации рубля большинство регионов оказались некредитоспособные. Только Москва, Санкт-Петербург и еще небольшое число регионов продолжают в полном объеме выполнять долговые обязательства, остальные же регионы предложили реструктуризацию задолженностей или замену их на другие ценные бумаги.

Кроме этого необходимо учитывать наличие в регионе внебюджетных фондов и их размеры. Кроме "обычных" внебюджетных фондов (Пенсионный, дорожный, медицинского страхования и т.д.), в отдельных регионах создаются "специальные" фонды для поддержки образования, агрокомплекса, промышленности, инвестиционные и т.д. Объем этих фондов в расширенном бюджете региона может составлять от 30 до 50 % бюджета.

Важное значение имеет и структура расходования бюджета. Так доля производственных расходов в консолидированных бюджетах регионов может колебаться от 7,5 до 15% бюджета.

Не менее значимым показателем является процент живых денег, поступающих в бюджет региона. Сегодня значительное место в региональных бюджетах занимают взаимозачеты и бартерные операции. В отдельных регионах этот показатель составляет до 30% бюджета. При системе бартера и взаимозачетов бюджет обычно теряет от завышения цен и оплаты труда посредников до 25% бюджетных средств.

Оценка кредитоспособности региона и социально-экономический уровень развития его в значительной степени может определять возможности бизнеса в этом регионе.

Типология регионов. В России практически существуют все возможные экономические уклады от мануфактур до постиндустриального, в том или ином сочетании. Поэтому определение возможного потенциала региона представляет собой довольно сложную задачу. Практически каждый регион имеет сложное сочетание конкурентоспособности как первого, так и второго порядка (к первому относятся низкая стоимость рабочей силы, сырья и т.д. ко второму торговые марки, научно-технический потенциал, квалификация рабочей силы и т.д.).

Практически можно наметить несколько типов регионов в зависимости от сочетания развития тех или иных экономических укладов.

В зависимости от ресурсной обеспеченности территорий в настоящее время возможны три типа региональных стратегий по скорости реформирования.

1. Неприятие и в некоторых случаях противодействие реформированию
2. Ожидание и медленная адаптация к реформированию, с контролем отдельных цен и сохранением некоторых распределительных механизмов.
3. Ускоренное реформирование, в отдельных случаях, опережающее общероссийские процессы.

Кроме того реализуются три типа региональных стратегий экономического развития и структурной перестройки, в зависимости от ориентации на тот или иной доминирующий тип производства:

1. Формирование внутрирегионального рынка. Эта стратегия предполагает проведение целенаправленной региональной политики с целью укрепления и расширения хозяйственных связей внутри региона, а также роста их разнообразия. По мере формирования внутреннего рынка направление экспансии

может переключиться на внешние рынки с целью подключения дополнительных ресурсов экономического роста. Такого рода стратегия может быть рекомендована регионам, имеющим собственную сырьевую базу, в которых добывающая и тяжелая промышленность, производство ТНП и сельское хозяйство относительно сбалансированы, либо имеется возможность сделать экономическим мотором развития экономики сельское хозяйство и жилищное строительство. Осуществление такого рода стратегии предполагает следующие действия:

- создание региональной информационной системы о возможностях и потребностях региона;
- создание системы стимулирования эффективных внутрирегиональных связей;
- предоставление гарантий оплаты потребителями продукции, если она производится внутри региона;
- создание стимулов для внутреннего накопления, в том числе и путем облегчения доступа региональным структурам к необходимым для ведения предпринимательской деятельности ресурсам и предоставления им определенных привилегий;
- создание системы защиты внутрирегионального рынка от внешней экспансии.

2. Стратегия внешней экспансии. Эта стратегия опирается на наличие в регионе уникальных ресурсов, обладающих высоким экспортным потенциалом, в том числе и внутри России. При реализации такого рода стратегии жизнеобеспечение региона осуществляется за счет активизации связей с внешним миром. Такого рода стратегию могут осуществлять все преимущественно добывающие регионы, а также в некоторой степени продовольственные регионы юга России. Для ее осуществления соответствующие регионы нуждаются в снятии ограничений на внешнеэкономическую деятельность, в максимальной либерализации торговли. При этом платой за облегчение выхода на мировой рынок могло бы послужить принятие обязательств (законодательно закрепленных) поставлять обусловленное количество продукции на внутренний рынок.

3. Пассивно-завлекательная стратегия. Такого рода стратегия может осуществляться регионами, которые не имеют возможности, опираясь на свои собственные ресурсы, проводить стратегию экспансии. Слишком сильные структурные диспропорции или отсутствие достаточных мощностей для использования имеющихся ресурсов, неразвитость инфраструктуры - все эти причины могут послужить основой для избрания такого рода стратегии. В этих условиях региону не остается ничего другого, как предложить свои ресурсы в качестве возможного объекта экспансии со стороны других регионов, которые будут распространять свою структуру рынка на территорию объекта экономической экспансии.

Такого рода стратегию, по видимому, изберут сырьевые регионы в зоне освоения и области европейской части России. Для осуществления этой

стратегии регионы должны иметь возможность создавать условия в максимальной степени способствующие привлечению внешних инвестиций. Кроме того, эти регионы должны иметь возможность активно защищаться от неэффективной экспансии, т.е. такой экспансии, при которой ресурсы региона используются неэффективно с точки зрения интересов населения. Такая ситуация возможна, когда представление о ценности конкретных ресурсов различается в глазах самого региона и региона, осуществляющего экспансию.

Другой опасностью является рассеянная экспансия, когда ресурсы региона используются некомплексно, что приводит к усилению диспропорций регионального развития, и регион перестает быть экономически целостным.

Повышение роли регионов в политической и экономической жизни страны стало сегодня очевидным фактом. Прогноз поведения регионов, выработка новых подходов к государственному устройству России, определение полномочий Центральной, региональной и местной власти становятся весьма важным фактором при определении темпов и целей реформирования российской экономики. Особенно актуальными эти проблемы становятся в период перехода от кризисной фазы развития реформирования к фазе стабилизации и последующего роста.

Политика местных властей.

Важность привлечения инвестиций уже осознается во многих регионах, так если по состоянию на первое полугодие 1998 года только 5 субъектов Федерации имели специальное законодательство регулирующее инвестиционный процесс, то на сегодняшний день их число увеличилось до 45. Однако это только первые шаги и в целом картина по всей территории России весьма пестрая. Создается впечатление, что России в области инвестиционной политики не единое государство, а ряд феодальных княжеств, со своими понятиями и законами. Уже начали проявляться отдельные явления, препятствующие активизации предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Противоречия местного законодательства федеральному. Это одно из самых распространенных явлений нарушения основ федеративного процесса. Причем область нарушений захватывает практически все виды деятельности субъектов Федерации. При этом достаточно жесткая система соблюдения и восстановления Конституционных принципов Федерализма пока не разработана. Принятие противоречащих федеральным законам в последнее время касалось нарушения прав местного самоуправления, налоговой системы, прав собственности, ограничения по движению товаров и так далее. Особую проблему вызывает совмещение функций хозяйствующих субъектов с функциями органов исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления. С полной остротой данная проблема встала в момент кризиса, когда значительное число субъектов Федерации и муниципальных образований были не в состоянии исполнять долговые обязательства. Проблема заключается в том, что выпуская обязательства, субъекты Федерации осуществляют свои действия как хозяйствующий объект в рамках Гражданского Кодекса РФ, а в случае невозможности погашения долговых обязательств, субъекты РФ выступают в рамках публичного права. То есть к

ним неприменимы санкции в виде введения внешнего управления, банкротства и другие, предусмотренные действующим ГК РФ действия. Масштабы подобных действий весьма велики. Только территориальными управлениями МАП РФ за период с 10 сентября 1995 года по 10 ноября 1998 года выявлено более 200 нормативных актов органов субъектов федерации противоречащих федеральному законодательству. Особое «нормотворчество» местных органов власти проявляется в системе местных налогов и поборов.

Практика местной налоговой политики. В настоящее время существует «закрытый» перечень федеральных, региональных и местных налогов. Это означает, что региональные и местные власти не имеют права устанавливать налоги и сборы не предусмотренные Налоговым кодексом РФ. Вместе с тем органы региональной и местной власти могут самостоятельно принимать решения о введении на их территории региональных и местных налогов, определять ставки налогов, льготы, а также порядок и сроки их уплаты, формы отчетности по ним. По существу предоставленные региональным и местным органам власти полномочий в области налогообложения весьма велики. Это проявилось при введении системы налога на вмененный доход. Размеры данного налога в зависимости от региона отличались в несколько раз. В ряде регионов этот налог по-существу поставил под угрозу выживаемости отдельные виды бизнеса. Во многих регионах размер и порядок взимания данного налога пересматривался неоднократно. Несмотря на предусмотренную Налоговым кодексом РФ единую систему налогов, в регионах продолжается практика введения незаконных налогов и поборов, особенно в области введения «таможенных» пошлин на ввоз и вывоз товаров. Весьма часто они носят временный характер, особенно по отношению к ввозу и вывозу сельхозпродукции и отменяются по требованию федеральной инстанции. Правда, длительность процедуры отмены такого решения, включая судебные, позволяют полностью его реализовать. Существование подобной системы позволяет за счет предоставления льгот отдельным предпринимателям и предприятиям создавать им особый режим хозяйствования.

Система поддержки отдельных производств очень часто входит в противоречие с законами равной конкуренции и, по-существу, часто является системой скрытой финансовой поддержки отдельных производств.

Самой распространенной системой «особых» взаимоотношений является разница в тарифах на электроэнергию и коммунальные услуги для предприятий, жилищного сектора и предприятий сельского хозяйства. По существу подобным способом осуществляется скрытое субсидирование отдельных отраслей за счет промышленного производства, за счет чего продукция ряда промышленных предприятий становится неконкурентоспособной.

Так же применяется система специальных соглашений и договоров с отдельными фирмами по выполнению и монополизации тех или иных услуг. Это явление необычайно распространено при проведении экспертиз юридическими фирмами при регистрации предприятий и организаций, организации страхового и финансового бизнеса.

Особое значение в системе поддержки предприятий и организаций получила в последнее время практика распределения государственного и местного заказа. Даже не смотря на систему тендерных закупок, которые пока еще не приобрели широкого распространения, распределение заказов носит закрытый и часто коррумпированный характер. В сочетании с зачетной системой и бартером система регионального и местного заказа представляет собой особую особую структуру для создания

неравноправных условий для предприятий, особенно расположенных в других регионах.

Особое место в оценке предпринимательского и инвестиционного климата занимает **практика отношения к частной собственности**.

В ходе приватизации во многих регионах в собственности субъектов Федерации остались акции в основном только убыточных предприятий, в уставном капитале многих же прибыльных предприятий местные власти потеряли свои пакеты акций и возможность влиять на работу этих предприятий. Это вызвало тенденцию к усилению влияния региональных и местных властей на работу предприятий, расположенных на их территории. Данная тенденция реализуется за счет создания особых условий региональными и местными властями для захвата собственности или гарантий их участия в ней, как условие содействия инвестициям и обеспечения устойчивой работы. Также широко применяется для этого процедура банкротства, когда акции предприятия передаются за долги региональным и местным органам власти. Ряд последних незаконных действий властей показывает масштабы данных процессов: скандалы, связанные с «делом» фирмы «Кнауф» в Краснодарском крае, Ачинским глиноземным комбинатом в Красноярском крае, Выборгским ЦБК Ленинградской области и так далее.

Более того, проект закона «О приватизации» г.Москвы предусматривает наделение властных структур правом иметь «золотую акцию» и возможность владения контрольными пакетами акций предприятий.

Данная тенденция получила самое широкое распространение в Москве, Башкирии, Татарстане, Красноярске и других регионах.

Еще одним значимым условием для препятствия нормальной работе предприятий является **создание барьеров для вывоза и ввоза продукции**. После тенденций захвата собственности это одно из самых распространенных действий администраций по нарушению законов РФ. После кризиса 1998 года практика введения подобных ограничений резко увеличилась. Чаще всего применяются административные ограничения и диктат цен. Административные ограничения предусматривают получение специальных разрешений для вывоза продукции с территории области, чаще всего это связано с условиями сдачи продукции в фонды субъектов Федерации. Присутствуют схемы диктата цен на продукцию, которая предназначена для вывоза с территории области и для потребления внутри области. Особое место занимает порядок ввоза на территорию области алкогольной продукции, произведенной в других регионах страны. Предусматривается как полное запрещение на ввоз алкогольной продукции, так и введения специального порядка ввоза с введением специальной маркировки. Основными видами продукции, попадающими под ограничения сегодня являются: зерно, маслосемена, мясо и мясопродукты, алкогольная продукция. Число регионов, применяющих подобные системы регулирования как сезонные, так и постоянные, растет каждый день. Также намечается и стремление к расширению списка продукции, подлежащей внутреннему регулированию (в ряде регионов ограничения распространены на живой скот и поросят).

К менее значимым факторам можно отнести:

- создание препятствий для миграции рабочей силы;
- излишняя бюрократизация административных процедур;
- введение необоснованных разрешительных процедур и лицензирования.

Не проработанность системы принятия многих решений, наличие многочисленных законов не прямого действия и подзаконных актов, создают питательную среду для существования **прямой коррупции**. Данная «болезнь» присутствует практически во всех регионах страны и требует реализации комплекса мер на всех уровнях власти.

Заключение.

Привлечение инвестиций в российскую промышленность как иностранных, так и частных внутри страны является единственным путем выхода России из кризиса и развития промышленного производства на мировом уровне. Сегодня в мире идет серьезная конкуренция между странами и предприятиями за инвестиции. Россия в этой борьбе все больше и больше проигрывает, сдавая свои позиции. Пока отток капиталов из России значительно превышает их приток в Россию. Значительное место в этой борьбе занимают региональные и местные власти, поэтому пересмотр определенных позиций и убеждений в отношении инвестиций и изменение предпринимательского климата в лучшую сторону – одна из основных задач региональной политики.

UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

*Взаимодействие малых компаний с
региональными властными структурами*

Геннадий Скляр

**Доклад Руководителя Представительства
Калужской области при Правительстве РФ
на семинаре "Инвестиционные риски в России и пути их снижения"
(11-12 ноября 1999, г. С-Петербург)**

**Калужская область и ее власти открыты для сотрудничества
и поддержки предпринимательства и инвесторов.**

Уважаемые господа!

Мне очень приятно приветствовать вас, от имени жителей самобытной, богатой историческими и трудовыми традициями Калужской земли.

Наша Калужская область, во многом типична для центральной России, в то же время имеет ряд уникальных особенностей, позволяющих оптимистично оценивать ее потенциал развития, возможности экономического роста делают ее привлекательной для сотрудничества по самым различным направлениям.

Выгодное географическое положение - близость Москвы и таких крупных городов, как Тула, Смоленск, Брянск, развитая система транспортных коммуникаций и систем связи, многоотраслевая экономика области, высокий образовательный и квалифицированный уровень рабочих и инженерно-технических кадров, наличие в области передовой, одной из ведущих в России, научной базы, благоприятные экологические условия и относительно спокойную криминогенную обстановку делают нашу область привлекательной для развития взаимовыгодного сотрудничества и партнерства.

Недра области богаты залежами фосфоритов, торфа, трепела, гипса, мела, песка строительного, стекольного, балластного, глин палыгорскитовых, огнеупорных, керамзитовых, тугоплавких, минеральных красок, минеральными питьевыми и лечебными водами.

Значительные разведанные запасы полезных ископаемых являются основой для развития промышленности строительных материалов.

Леса - богатство нашей области, они занимают 44 процента территории области и служат основой для развития деревообрабатывающей промышленности. Лесные ресурсы представлены в основном насаждениями лиственных пород.

Природный комплекс области в сочетании с уникальными памятниками истории и культуры составляют основу для развития туристического бизнеса.

На территории Калужской области расположен заповедник "Калужские засеки", национальный парк "Угра", природно-ландшафтный заповедник "Поленово".

Возрождаются центры Православной духовности - монастыри в Оптиной Пустыни, Шамордин, в Боровске.

Администрация области делится на 24 района, местное самоуправление представлено 49 муниципалитетами.

Территорию области пересекают 2 автомагистрали федерального значения (Москва-Брест и Москва-Киев), проходят крупные газопроводы с развитой газораспределительной сетью, имеется 4 аэропорта, способные принимать самолеты различных типов.

Степень телефонизации области характеризуется лидирующим местом среди 12 центральных регионов России по уровню телефонной плотности в городах (65 аппаратов на 100 семей, тогда как по России - 48).

Активно внедряются альтернативные виды связи - пейджинговая и сотовая.

Производственный потенциал (почти 2/3 промышленного и 1/2 сельскохозяйственного производства) сосредоточена в центральной и северной части области. Негосударственный сектор в экономике области занимает 80%.

Ежегодное поступление налоговых платежей и др. доходов в бюджетную систему составляют более 2 млрд. рублей, из которых 60% зачисляются в консолидированный бюджет области и около 40% - в федеральный. Областной является дотационным.

Средства, поступающие из федерального бюджета в виде трансферта и других перечислений, составляют около половины от общей суммы областного бюджета.

Областной бюджет является сбалансированным. Доходы и расходы областного бюджета составляют около 800 млн. рублей.

В структуре промышленного производства области ведущее место занимают такие отрасли, как машиностроение и металлообработка, приборостроение и электроэнергетика, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, легкая промышленность, пищевая промышленность и промышленность строительных материалов.

В области развитое сельскохозяйственное производство, специализирующееся, в основном, на производстве продукции животноводства и растениеводства (55% и 45% соответственно). Основные направления развития животноводства - разведение крупного рогатого скота молочно-мясного направления и птицеводство.

Развито растениеводство, картофелеводство, одна из перспективных отраслей - льноводство. В Калужской области осуществляется первичная переработка льна на 6-ти льнозаводах.

В 42 научных организациях области работают более 14 тыс. человек. По числу занятых научными исследованиями Калужская область занимает 12 место среди других регионов России.

Спецификой многих предприятий является наличие наукоемких производств, основанных на новейших и современных технологиях. Достаточно сказать, что Калужская область принимала и принимает активное участие в развитии атомной энергетики, осуществлении программ космических исследований.

Особой гордостью Калужской области является ее научный потенциал. В области находятся научно-исследовательские институты, которые вносят заметный вклад в российскую науку, обеспечивая ее приоритет в различных направлениях, например Физико-энергетический институт, Медицинский и радиологический центр, филиал физико-химического института им. Карпова, НПО "Технология, "Тайфун", институты сельскохозяйственной метеорологии, радиологии и аэроэкологии.. Городу Обнинску первому в России придан статус Научного центра.

Авторитетный Российский аналитический журнал "Рынок ценных бумаг" осуществил проект "Кредитоспособность и инвестиционный потенциал регионов России". Редакцией журнала совместно с международными рейтинговыми службами итоги этого проекта опубликовали в пятом номере журнала за 1999 год, где Калужская область отнесена к регионам с высоким уровнем надежности наряду с г. Москвой и Санкт-Петербургом.

К нашему сожалению сложная экономическая ситуация в России оказала негативное влияние и на экономику области, что выразилось в спаде экономической активности, уменьшении объемов производства. Отдельные предприятия оказались на грани выживания. В этих условиях Правительство Калужской области целенаправленно работает над преодолением негативных тенденций, созданием условий для эффективной работы предприятий в новых для нас рыночных условиях.

Одним из важнейших направлений работы на этом пути является расширение сотрудничества с нашими партнерами, в том числе и зарубежными, по созданию совместных предприятий, предприятий с иностранным капиталом, активизации инвестиционных процессов.

Усилия Правительства области по активизации инвестиционных процессов уже в 1998 году начали давать свои результаты. Общий объем инвестиций составил 2 млрд. рублей, в том числе в основной капитал - 1,7 млрд. рублей. Объем иностранных инвестиций в реальный сектор экономики составил около 30 млн. долларов США (в то время, как в 1997 году - всего 1 млн. долларов США).

Уже сейчас зарубежные компании начинают проявлять огромный интерес к размещению своих производств и технологий на территории нашей области.

Примерами могут служить уже реализованные проекты

- строительство завода гофрокартона "ПАКЕНСО" (Финляндия) в г. Балабаново с объемом иностранных инвестиций свыше 45 млн. долларов США;
- завода по производству пива Международной Южноафриканской пивоваренной корпорацией в г. Калуга с объемом иностранных инвестиций более 60 млн. долларов США;
- на Троицкой бумажной фабрике с участием фирмы "Альстром индастри АО произведена модернизация производств по выпуску пергамента и бумаги, освоение составило 0,6 млн. долларов в год;
- за счет средств, выделенных под гарантию Правительства области, на АО "Калужский завод автомобильного электрооборудования" установлено уникальное гальваническое оборудование германской фирмы "Гальфитек";
- совместно с корпорацией "Дженерал моторс" на АО "Людиновский тепловозостроительный завод" выпущен опытный образец тепловоза, стоимостью 2,8 млн. долларов;
- на АО "Калугаприбор" для организации лицензионного производства цифровых автоматических станций "Хесиком-300" использовано 21,5 млн. немецких марок, полученных по кредитной линии "Гермес";
- в г. Сосенском на АО "Спецлит" совместно с американской фирмой IBM комплектующие накопители информации на жестких дисках (к сожалению, из-за нестабильной экономической ситуации в стране реализация данного проекта приостановлена).

Активно осуществляется развитие телекоммуникационных систем - АО "Электросвязь при техническом содействии "Сименс АГ" и Бош Телеком" (Германия) проводит модернизацию калужских систем связи. Реализуются инвестиционные проекты по модернизации и расширению производства с

выпуском нового ассортимента, в современных видах упаковки, рядом предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности, лесного комплекса.

Все перечисленные примеры подтверждают возможности плодотворного сотрудничества с зарубежными партнерами и, я надеюсь, что этот положительный опыт будет и далее расширяться.

В Калужской области сложилась инфраструктура, обеспечивающая развитие инвестиционного процесса - страховые, консалтинговые, аудиторские компании, профессиональные участники рынка ценных бумаг.

В области функционируют как самостоятельные кредитные учреждения, так и филиалы крупных иногородних банков. Среди банков с развитой филиальной сетью - Калужский банк Сбербанка России, региональные филиалы СБС-АГРО.

Наиболее крупными банками являются: Калужский земельный акционерный банк, Калужский Газэнергобанк, Обнинский акционерный инвестиционный банк, "ИНВЕСКО-банк".

Авторитетный Российский аналитический журнал "Рынок ценных бумаг" осуществил проект "Кредитоспособность и инвестиционный потенциал регионов России". Редакцией журнала совместно с международными рейтинговыми службами итоги этого проекта опубликовали в пятом номере журнала за 1999 год, где Калужская область отнесена к регионам с высоким уровнем надежности наряду с г. Москвой и Санкт-Петербургом.

Большое внимание в Калужской области уделяется развитию малого и среднего предпринимательства.

По данным облкомстата на 01.07.99 г. в области действовало 4631 предприятие малых предприятий (3 года назад 4000), на которых занято 54 198 человек.

В области зарегистрированы в качестве предпринимателей без образования юридического лица 51 тыс. человек. Они в основном работают в сфере торговли и обслуживания. Всего в сфере МП занято более 100 000 человек. Если принять, что у каждого предпринимателя на иждивении находятся 3 человека, то около трети населения области существуют на доходы в сфере малого предпринимательства.

Темп роста за первое полугодие этого года в целом по малым предприятиям Калужской области составил 135%, в промышленности - 179,4%. Несколько снизились показатели в строительстве - 98,9%. Как видно, именно малое

предпринимательство оказалось более устойчивым по отношению к кризису 17 август хотя, конечно, и для этого сектора экономики он не прошел бесследно.

Приоритетными направлениями развития малого предпринимательства в области на период до 2003 года должны стать: деревообработка, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, выпуск строительных материалов, выпуск промышленной продукции, в том числе продукции для населения, научное обслуживание и инновации.

Государственная поддержка малого предпринимательства в Калужской области основывается на областном законе Калужской области «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калужской области» и о областной целевой программе «Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства в Калужской области на 1998-2000 годы», которая

Кроме того, Калужская область среди 35 регионов России приняла закон «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности», а также закон Калужской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности» и закон Калужской области «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

При поддержке и финансовой помощи областной администрации создаются и активно работают организации позволяющие развивать малое и средние предпринимательство.

В г. Обнинск создан с участием голландской стороны и начинает работать Региональная ассоциация по продвижению инноваций и технологий, в соучредители которой вошел и департамент экономики и промышленности Администрации Калужской области.

В области работает Фонд поддержки женского предпринимательства.

С полным правом администрации ряда калужских муниципальных образований можно включить в состав инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В рамках государственной поддержки профинансировано 54 проекта малых предприятий. Фирма «Промприбор», занимающаяся внедрением запатентованных теплосчетчиков для энергосберегающих технологий, фирма «Лаковая миниатюра» высокохудожественная продукция которой широко известна не только в Калуге и Москве, но уже и за рубежом, ряд других предприятий в Калуге, Обнинске, ряде муниципальных образований смогли начать свою деятельность и утвердиться на рынке, благодаря этой поддержке.

Нашла свою нишу на рынке высокохудожественных изделий и фирма «Камея», которая занимается возрождением производства прославивших Калужскую губернию изразцов. Успешно работают на рынке продуктов питания такие фирмы как Азаровский мясоперерабатывающий комбинат, хлебопекаренное предприятие «Маппек», фермерское хозяйство «Нил» в Козельском районе. Этот перечень можно продолжать.

Особая роль принадлежит областной торгово-промышленной палате. Именно на базе ТПП и при ее непосредственном участии проводятся регулярные съезды представителей малых предприятий Калужской области, научно-практические конференции, связанные с проблемами предпринимательства, консультации, не говоря уже об организациях выставок-ярмарок.

С 1994 года в Калужской области работает Швейцарский Фонд поддержки экономических реформ "Калуга", учредителем которого выступили Правительство Швейцарской Конфедерации и Администрация Калужской области. Фонд является той организацией, которая реально выделяет частным предпринимателям инвестиции на условиях льготного кредитования. На сегодня более 40 клиентов, получили инвестиции и создали успешно работающие предприятия в таких сферах экономики области, как производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство товаров народного потребления, оказание различных услуг населению.

Мы прекрасно понимаем, что в организации инвестиционных процессов все большее значение начинает играть *позиция региональных властей*, способность субъекта РФ, в частности нашей области, обеспечить на своей территории действительно преимущественные, по сравнению с другими регионами, условия для притока и освоения инвестиционных капиталов.

Именно на это ориентирована система мер по стимулированию инвестиционной активности, реализуемая Правительством Калужской области. В области введен особый режим благоприятствования инвесторам.

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что в нашей области уже сложилась система законодательного обеспечения инвестиционной деятельности. Законодательными актами области предусмотрено:

• *льготное налогообложение инвестиционной деятельности в части платежей, зачисляемых в областной бюджет:*

■ по налогу на имущество - освобождается от уплаты налога на имущество, созданного или приобретенного для реализации инвестиционного проекта в 1 год - полностью, во 2 год - на 50%;

■ по налогу на пользователей автодорог - освобождаются предприятия от уплаты в территориальный дорожный фонд на 2 года от 50% платежей

- *предоставление возможности налогоплательщикам получения инвестиционного налогового кредита, направленного на техническое перевооружение предприятий для обеспечения и наращивания производства и реализации продукции, а также для обеспечения реконструкции, расширения производства, приобретения основных производственных фондов под конкретные программы по приоритетным отраслям экономики:*

- *ежегодное предоставление на конкурсной основе государственных гарантий Правительства области по исполнению обязательств заемщиков перед своими кредиторами.*

С 1 января 1999 года вступил в силу Закон Калужской области от 03.12.98 № 31-ОЗ "О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Калужской области", предусматривающий предоставление реально ощутимых льгот по налоговым платежам, зачисляемых в областной бюджет и территориальный дорожный фонд для юридических лиц, участвующих в инвестиционном процессе, в том числе для инвесторов и организаций, обслуживающих инвестиционный процесс - страховых компаний, консалтинговых организаций, для предприятий, реализующих инвестиционные проекты.

Наша задача сейчас состоит в том, чтобы этот закон довести до каждого предприятия и обучить применять его с пользой для дальнейшего развития.

В дополнение к этому необходимо отметить, что Правительство области осуществление инвестиционных проектов с привлечением иностранного капитала берет под свой контроль в целях оказания помощи в регистрации, максимального облегчения бюрократических процедур согласования документов, оформление лицензий, таможенных процедур и т.д. При этом хочется подчеркнуть такой важный для инвесторов фактор, как передача в собственность создаваемому предприятию земельного участка, на котором оно расположено. Калужская область одна из немногих в России где это осуществляется.

Уважаемые господа!

В заключении позвольте сказать, что возможности расширения связей Калужской области с зарубежными партнерами, в том числе, дружеские отношения с представителями зарубежного бизнеса, поистине безграничны.

Мы заинтересованы и готовы к сотрудничеству в развитии лесопромышленных и деревообрабатывающих предприятий, пищевой и перерабатывающей промышленности, производства строительных материалов, совместной разработке и внедрению наукоемких технологий, взаимовыгодному освоению ресурсосберегающих технологий, сотрудничеству в решении

экологических проблем, а также во многих других вопросах, вызывающих взаимный интерес.

Надеюсь, наша сегодняшняя встреча позволит вам предварительно ознакомиться с Калужской областью, вызовет интерес к ней и поможет определить направления взаимовыгодного сотрудничества.

***RISKS AND
COMPANIES DEVELOPMENT STAGE***

**Matts Andersson
11 November 1999
St. Petersburg**

RISK FACTORS IN EARLY STAGE INVESTMENTS

A. MANAGEMENT

- **Small companies have difficulties to attract experienced and qualified managers**
- **Scientists and inventors are rarely competent managers**
- **Different skills are needed as company grows**
- **Management team building**
- **The role of the Board of Directors**

B. TECHNOLOGY

- **Idea \Rightarrow Prototype \Rightarrow Commercial product**
- **Technology push or market pull**
- **Time to market**
- **Competition**
- **Patenting and immaterial rights**
- **Technology waves**
- **Technology specific \Rightarrow Knowledge economy**

C. MARKETING

- **Understanding the market**
- **Marketing is expensive**
- **Marketing is not selling**
- **Brands, marketing channels, alliances, agents, networking**
- **Marketing pitfalls**

D. FINANCING & LEGAL

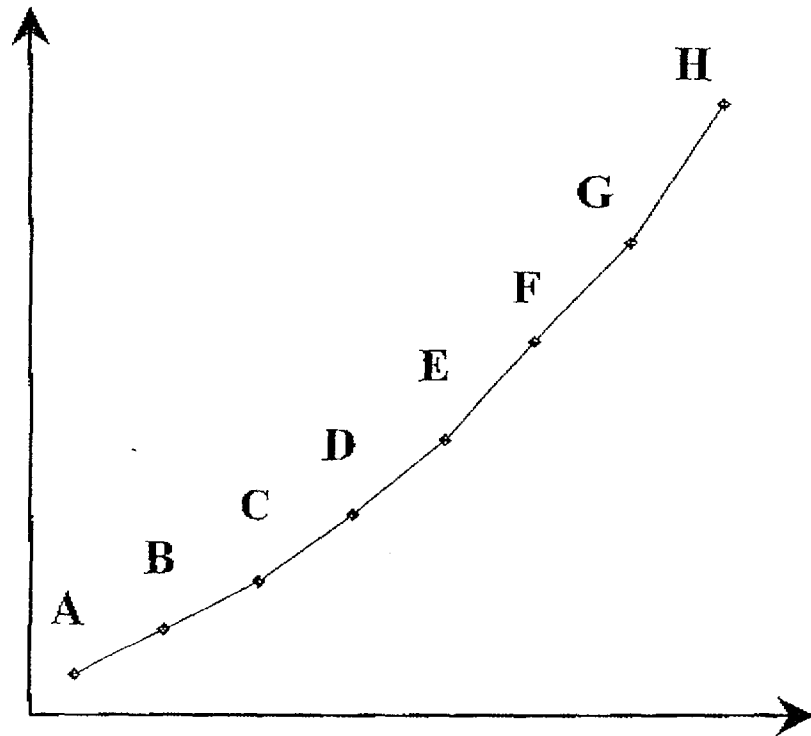
- **Finding the right entry price**
- **The terms and conditions**
- **Use of funds**
- **Accounting**
- **Control**
- **Investment rounds**
- **Currency fluctuations**
- **Fiscal regulations and predictability**
- **Exiting and getting your investor money back with a return**
- **Incentives and disincentives**

RISK FACTORS IN MBO/MBI DEALS

- A. Financial structuring and engineering**
- B. Company or sectoral restructuring**
- C. Privatisations, spinn-offs, family transitions**
- D. Auctions or proprietary deals**
- E. Stock market fluctuations**
- F. The big and the small players**
- G. Assets stripping or modernisation**

FINANCIAL INSTRUMENTS AND THEIR RELATION TO RISK

Expected return



H - Equity (common stock)

G - Preferred shares

F - Convertible loans

E - Profit sharing loans

D - Secondary guarantees

C - Collateral loans

B - Bond issued by AAA-Inst.

A - State bonds

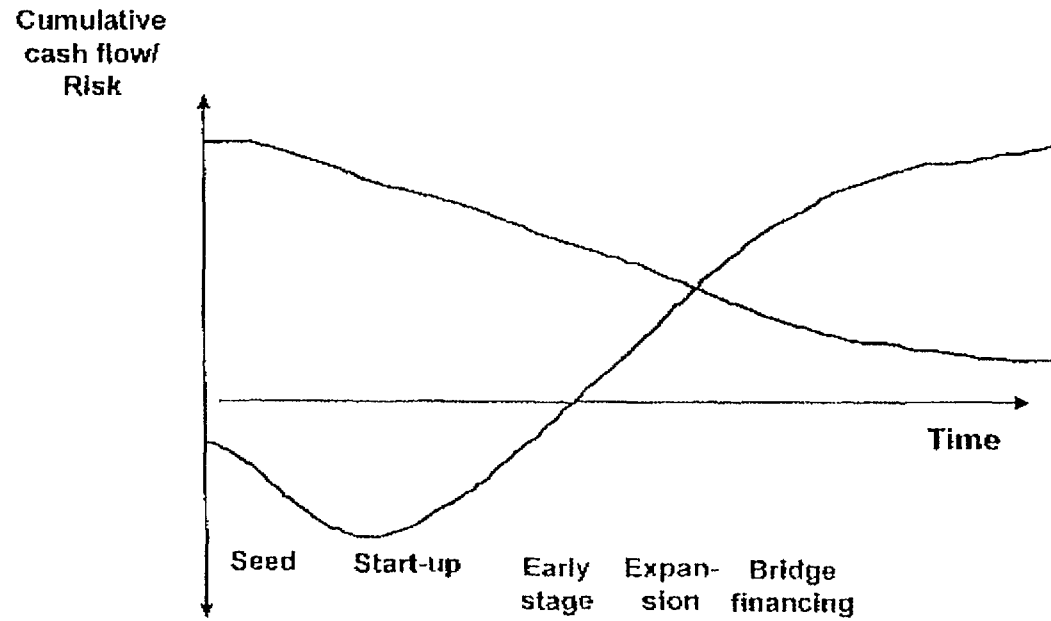
Risk exposure

Variations in Rates of Returns within Different Private Equity and Venture Capital Categories

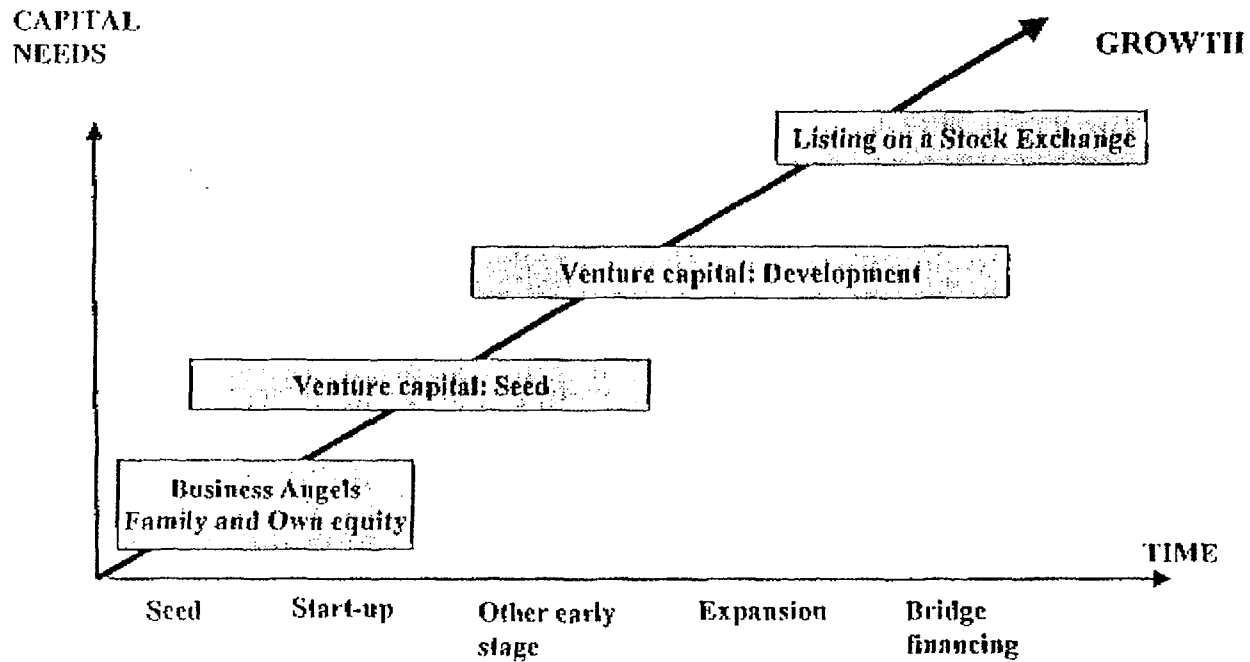
<i>Stage</i>	<i>Sample size</i>	<i>Pooled IRR</i>	<i>Sample size</i>	<i>Upper half</i>	<i>Sample size</i>	<i>Upper Quartile</i>
All private equity	202	18.6%	100	21.0%	50	29.1%
Early stage	27	5.7%	14	12.6%	7	27.2%
Development	60	7.3%	30	15.8%	15	18.7%
Buyouts	67	17.6%	33	27.3%	16	41.9%
Generalist	48	19.4%	23	18.5%	12	22.9%

Source: EVCA Yearbook 1998

Cash flow vs. risk



Equity Financing by Stages



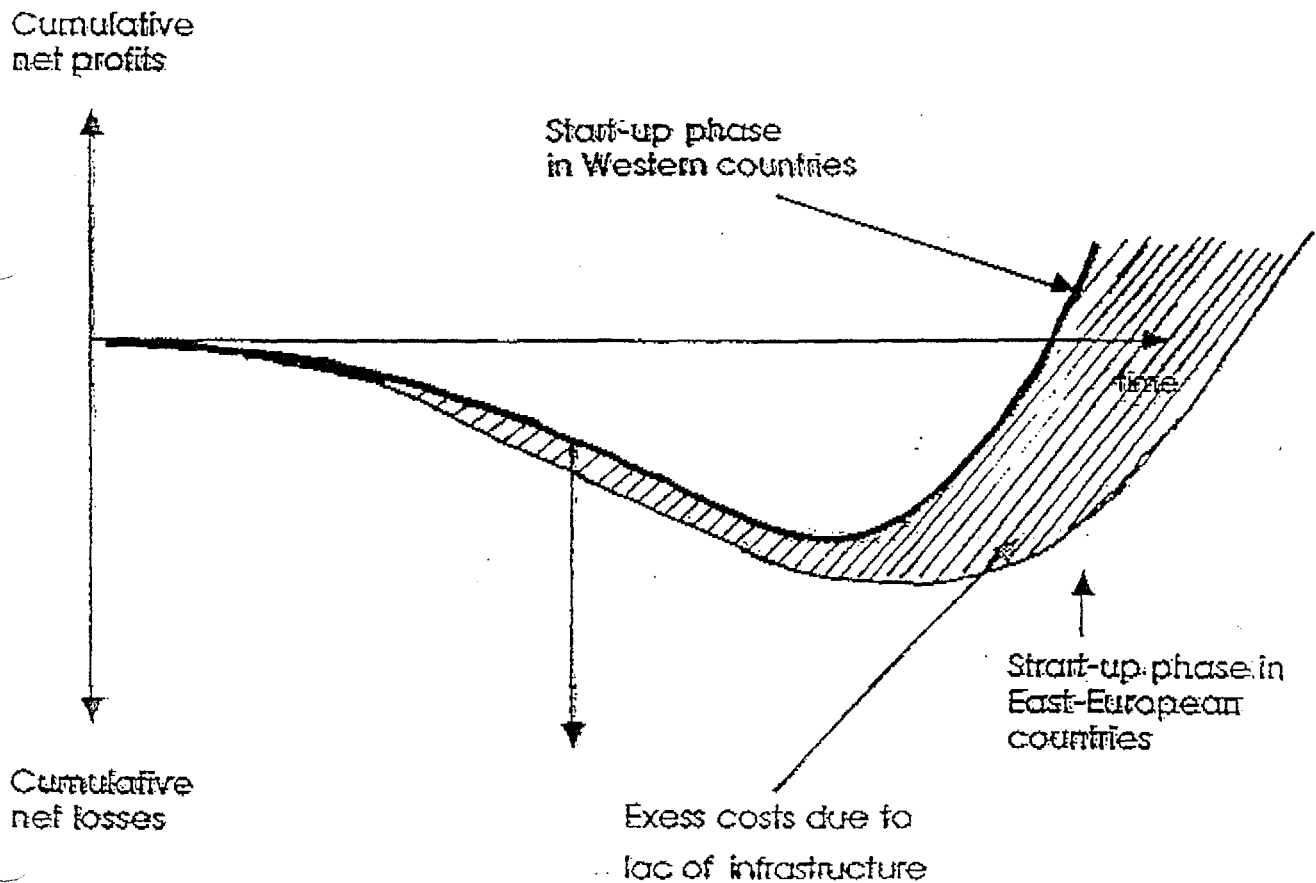
Venture capital investment criteria

1. Leadership potential of lead entrepreneur
2. Leadership potential of management team
3. Recognised industry expertise in team
4. Track record of lead entrepreneur
5. Track record of management team
6. Sustained share competitive position
7. Marketing/sales capabilities of team
8. Organisational/administrative capabilities of team
9. Ability to cash out
10. Degree of product-market understanding
11. Expected rate of return
12. Time to break even
13. Financial/accounting capabilities of team

Source: Dan Muzyka et al.,
European Venture Capital Journal
February/March, 1998

O SUOMEN PÄÄOMASUOITUSYHDISTYS RY
FINNISH VENTURE CAPITAL ASSOCIATION

Figure No 7. Some factors affecting the weakening of financial position of start-up companies.



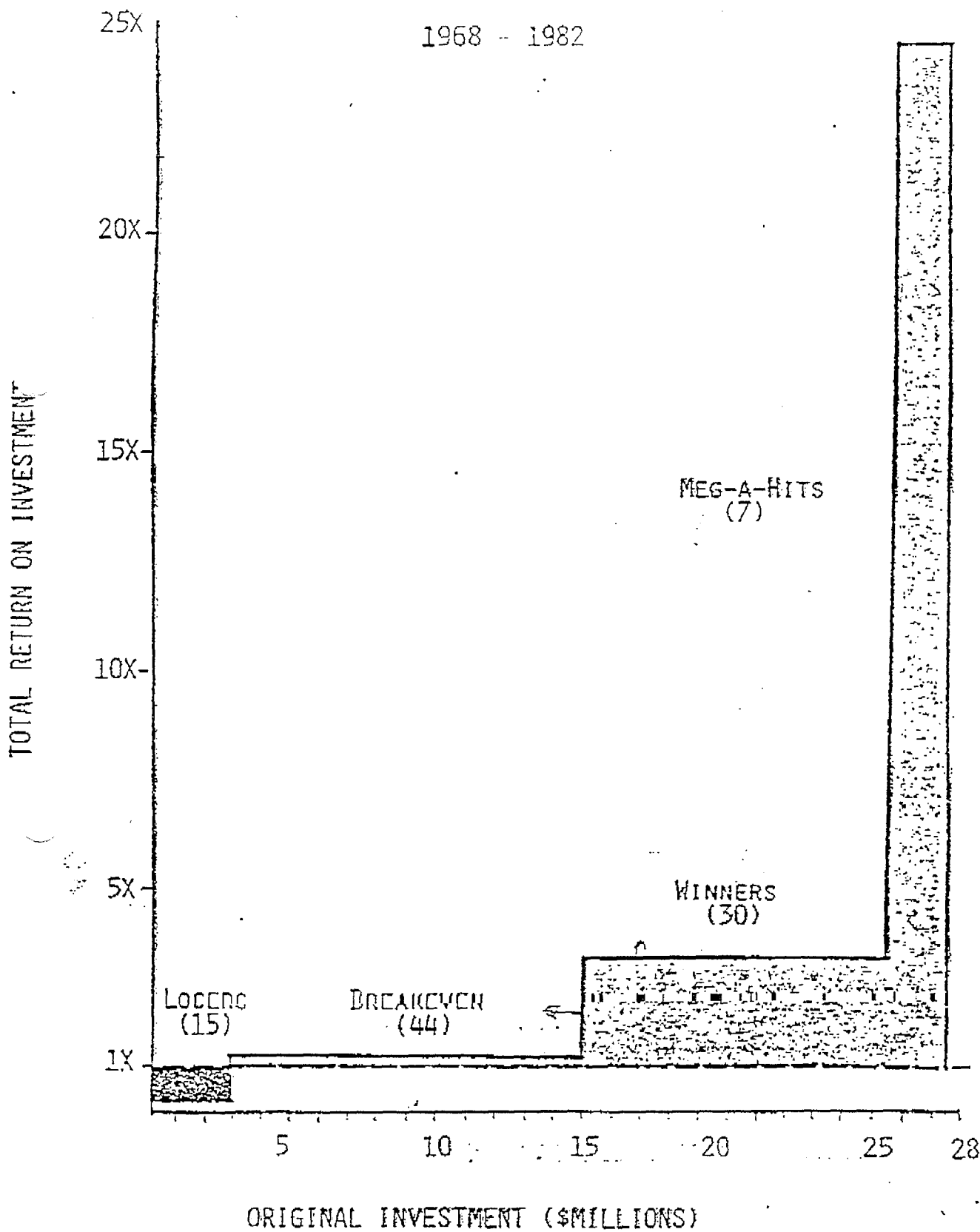
"death valley" gets deeper

time gets longer

- lack of skilled labour
- weak infrastructure in subcontracting
- long distances to markets
- long distances to know-how centers
- long training period for special skills

- long distances to markets
- weak infrastructure
- low level of planning
- long distances to subcontractors and spare-parts delivery centers

Figure No 15. Performance of investments in an American venture capital fund.



UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

Технологические и производственные риски

Сергей Симаранов

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РИСКИ

С.Ю.СИМАРАНОВ, д.т.н., профессор
ЗАО "ТЕХНОКОНСАЛТ"

Инновационный бизнес всегда и везде относится к категории рискованных. В России же к традиционным рискам, присущим инновационному предпринимательству, добавляется ряд других. Поскольку минимизация рисков является основной проблемой инвестора, рассмотрим особенности инновационного бизнеса в России именно с точки зрения рисков для инвестора и пути снижения этих рисков до уровня, при котором вложение денег в российские высокие технологии становится хотя бы немножко более осмысленным и менее рискованным, чем "русская рулетка".

Объединяя традиционные особенности инновационного бизнеса с российской действительностью, получаем следующие **виды основных рисков**, которые должен учитывать инвестор, обративший свое внимание на российские высокие технологии.

Риск оригинальности.

Он заключается в том, что инвестирование в "прорывные технологии" является весьма рискованным с точки зрения гарантии получения необходимого результата, т.е. действительно новой интересной технологии или продукта. Особенно рискованными являются инвестиции в фундаментальную науку, именно поэтому они относятся, как правило, к трансфертной компетенции государства. Вместе с тем наиболее интересны именно инвестиции в оригинальные технологии, но только тогда, когда существует возможность их практического применения, и тогда, когда рынок готов принять продукцию, связанную с использованием высоких технологий. Перспективным представляется (для тех, кто готов идти на такой уровень рисков) путь не от научной, но от "рыночной" идеи, реализация которой гарантированно будет иметь успех на рынке. Например, в супермаркетах всего мира есть один общий недостаток - многочисленные очереди в кассу, которые в значительной мере снижают главное преимущество супермаркетов - возможность быстро купить все, что нужно. Если бы кто-нибудь придумал "черный ящик", в который помещается тележка с покупками, и через минуту пробивается стоимость всех товаров, не пришлось бы проводить маркетинговые исследования перспективности такой инновации. Причем принципиальным в этом изобретении была бы не стоимость самого ящика, а цена расходных материалов - этикеток, наклеиваемых на товар для идентификации. Многие компании пытались сделать такое устройство, пока не получается, т.к. цена этикеток оказывается сопоставимой со стоимостью товаров. Значит нужны более фундаментальные исследования. Зато какие перспективы...

Риск информационной неадекватности.

В России есть достаточно много технологий, которые были разработаны достаточно давно, но интерес к ним появился только сегодня. Разработчики, иногда даже вполне искренне, говорят об этих технологиях, как о реально существующих, и даже демонстрируют образцы, полученные 5-10-15 лет назад. Однако, зачастую, оказывается, что оборудование, на котором были сделаны образцы, за прошедшие годы пришло в негодность, часть коллектива разработчиков уволилась, и технология, увы, уже не воспроизводима.

Несколько лет назад на моих глазах разработчик в области микроэлектроники в течение года успешно продавал по заказу (!) иностранных компаний свои изделия, последнее из которых было сделано в начале восьмидесятых годов. Время, которое разработчик брал у компании, якобы для производства изделия нужной конфигурации, было нужно ему для поиска образцов у коллег, друзей и знакомых, которым он в свое время раздал огромное количество образцов в качестве сувениров. Ситуация выяснилась буквально накануне подписания договора о продаже технологии. К сожалению, оказалось, что технология невозпроизводима, т.к. люди ушли, а полного описания технологического процесса нет.

Часто разработчики для того, чтобы больше заинтересовать инвестора, пытаются выдать прототип за опытную партию, идею за лабораторный образец и т.д., не понимая, что до того, как инвестор даст хотя бы рубль (доллар, юань, марку ...), он обязательно проверит, что же есть на самом деле. И если он увидит, что с самого начала отношения складываются информационно неадекватно, вряд ли он будет вникать в суть технологии. Если же инвестор увидит, что реальное состояние соответствует тому, о чем вы ему говорили, разговор перейдет на то, где вы наиболее сильны - к сути предлагаемой технологии.

Риск технологической неадекватности.

Состоит в том, что существует принципиальная разница между технологией как продуктом интеллектуальной деятельности и технологией как объектом инвестирования. Технология становится инвестиционно привлекательной не тогда, когда она есть, а тогда, когда она может быть воплощена промышленно, что не всегда возможно обеспечить.

Когда я слышу от разработчика, что его уникальная технология не имеет аналогов, я всегда спрашиваю, а может быть она вообще не нужна, если в этом направлении никто в мире не работал. Всестороннее сопоставление предлагаемой технологии с мировым научно-техническим уровнем в этой области позволяет определить как степень оригинальности и эффективности предлагаемого решения, так и вероятность ее технологической реализации. Кроме того, хорошее знание разработчиком аналогов говорит о его точном представлении о месте его технологии на рынке и дает инвестору реальное представление о перспективности технологии.

Риск юридической неадекватности.

Сочетание недостаточной правовой защищенности интеллектуальной собственности с неопределенностью прав на разработки, особенно на созданные при Советской власти, и элементарной правовой безграмотностью зачастую приводит к случаям, когда авторы технологии или отказываются раскрыть какие-то особенности своего продукта, тем самым препятствуя возможности инвестирования в него, или не соблюдают своих обязательств, особенно в части эксклюзивности и конфиденциальности.

Достаточно распространенным является подписание автором соглашений об эксклюзивности одновременно с несколькими компаниями в расчете на то, что тем самым он повышает для себя вероятность успеха, а победит тот, кто придет, т.е. подпишет контракт первым. При этом автор не понимает (т.к. не имеет ни соответствующих знаний, ни собственного опыта) с какими неприятностями он может столкнуться.

С другой стороны пару раз приходилось сталкиваться с тем, что на просьбу дать рекламные материалы по технологии, оказывалось, что они секретные. Другой раз довелось услышать, что номер своего патента на технологию автор относит к коммерческой тайне.

Достаточно часто возникают взаимные недопонимания при изменении уровня отношений между российским и зарубежным партнерами. Например, вы работали с иностранной компанией, и ваши отношения строились на определенных устных договоренностях, аккуратно соблюдаемых обеими сторонами. На определенном этапе развития вы с партнером решили оформить ваши отношения письменно. После того, как договор подписан, иностранная компания будет руководствоваться только им, и ваши ссылки на предыдущие устные договоренности, не внесенные в текст договора, будут встречаться с непониманием. Не потому, что вас хотят обмануть, а потому, что это не принято. Поэтому не стесняйтесь вносить в договор все, что вы считаете необходимым. И, если по поводу какого-либо пункта, который будет вами предложен, вы скажете, что это нужно для минимизации ваших рисков, такая позиция найдет понимание и вносимый вами пункт станет предметом конструктивного обсуждения. К сожалению, помня старые времена, у нас многие ищут некий универсальный “типовой” договор, который оградит от всех неприятностей. В мире же принято к договору относиться в изначальном смысле этого слова: стороны договорились. И о чем договорились, то и написали. Нужно адекватно понимать также роль юриста при составлении договора. Юрист не может за вас придумать содержание договора, т.е. то, о чем вы хотите договориться с вашим партнером. Юрист может облечь ваши договоренности в адекватную форму, предусмотреть и предупредить вас о возможных рисках, следующих из текста договора, и предложить варианты их минимизации.

Риск финансовой неадекватности.

Состоит в несоответствии содержания инвестиционного проекта и финансовых средств, необходимых для его реализации. Основные причины возникновения финансовой неадекватности следующие.

Первая состоит в том, что авторы технологии не умеют считать деньги, переоценивая собственный вклад и недооценивая другие расходы. Распространенной является точка зрения: “Я (мы) разработал(и) лучшую в мире технологию, а вы только дали деньги”. Плохо понимается, что в себестоимости готового изделия на рынке технологическая часть составляет в лучшем случае единицы процентов.

Трудно бывает объяснить разработчикам наличие у инвесторов альтернативных возможностей вложения средств, которые определяют уровень рисков и доходности, предъявляемые к возможным объектам инвестирования.

Наконец психологически очень трудно понять разный уровень рисков инвестора и разработчика, вкладывающего в дело выстраданное дитя - технологию. А ведь первый в случае неудачи теряет деньги, второй же только собственное время и иллюзии, оставаясь со своей технологией. Перечисленные причины являются общими для разработчиков во всем мире, поскольку отражают общие закономерности человеческого характера творческих личностей.

Другая группа причин отражает уже российскую специфику и состоит в умышленной тактике “затягивания” инвестора, которая предполагает сознательное занижение или исключение ряда статей расходов в расчете на то, что проект станет более привлекательным, и инвестор начнет вкладывать деньги. После того, как инвестор втянулся в проект, ему постепенно показывают истинные размеры бедствия, предполагая, что отступить бедолаге уже некуда. В то же время я знаю достаточно много случаев, когда иностранный инвестор как только понимает, что разработчику было заранее известно о предстоящих расходах, которые сегодня выдаются как непредвиденные, тут же отказывается иметь дело вообще с данным

проектом, независимо от степени его выгодности. Потому что нечестный бизнес слишком дорогое (в прямом смысле этого слова) удовольствие.

Другой проблемой является разная скорость развития Запада и России. Директор российского предприятия, в принципе поняв суть предложения и удостоверившись в надежности партнера, предлагает тут же подписать контракт и начать работу. И ему очень трудно понять, что процесс принятия решения в западной, особенно крупной, компании включает много этапов внутренних согласований, и подписать контракт можно не раньше, чем через 6 месяцев (оптимальный случай), а деньги на финансирование программы запланированы только во второй половине следующего года. А во второй половине следующего года не только российского директора, но и завода может не оказаться на прежнем месте.

Риск неуправляемости проектом.

Как известно, одинаково значимыми составляющими, необходимыми для успешной реализации инвестиционного проекта, является оригинальность и проработанность самого проекта и квалификация и сплоченность команды, которая будет проект реализовывать. В России, да и не только эти, составляющие находятся в определенном противоречии друг к другу, поскольку профессиональные качества, необходимые для разработки оригинальной технологии и промышленного ее внедрения, очень разные. Сбалансированное же сочетание специалистов разной квалификации в одной команде встречается достаточно редко. Научный лидер, который вел свою команду к разработке уникальной технологии, вполне может оказаться несостоятельным как лидер в бизнесе, где от него потребуются способность решать совершенно другие проблемы. Достаточно часто заниматься техническими, тем более финансовыми, вопросами научному лидеру становится неинтересно, он по-прежнему основное внимание уделяет научным исследованиям. Все остальное получается как-нибудь и заканчивается ничем.

Очень важным является также личная мотивация разработчиков в реализации проекта. Коммерческий успех на рынке, создание высокорентабельной компании во многом коррелируют с целями инвестора, стремление же любой ценой увидеть свою идею реализованной "в железе", доказать собственную уникальность могут при определенных условиях вступить в противоречие с интересами инвестора.

Риск неуправляемости проектом встречается не только в молодых компаниях. Иностранная компания заинтересовалась инновационной разработкой российского предприятия. Разработка была доведена до опытного образца и хорошо встраивалась в технологическую цепочку компании, позволяя улучшить потребительские свойства конечного изделия. Прежде чем сделать большой заказ на регулярные поставки, компания решила заказать опытную партию продукции. Директор попросил предоплату, ссылаясь на отсутствие оборотных средств. Компания перевела 300 тысяч долларов на счет предприятия и через 4 месяца пришла за продукцией. Директор заявил, что не смог выполнить заказ из-за отсутствия денег. На вопрос, а где же перечисленная предоплата, директор ответил, что деньги со счета были сняты за долги по налогам и электроэнергии. Компания, безусловно, не стала больше иметь дело с этим предприятием. Директор в свою очередь обиделся на менеджеров компании за то, что те подумали, что он украл эти деньги. В то же время, если бы директор вместе с представителями компании с самого начала продумали, какие комплектующие необходимы для выполнения заказа, компания могла бы оплатить счета непосредственно поставщиков комплектующих, и заказ был бы выполнен. Более того, могла бы начаться

долговременная программа сотрудничества российского предприятия с одной из ведущих зарубежных компаний.

Риск неуправляемости бизнесом.

Состоит в возможной разности конечных целей инвестора и руководства предприятия, реализующего проект. Инвестор хочет, как правило, или завтра, но много, или не очень много, но каждый день, т.е. преследует стратегические цели. У руководства предприятия, к сожалению, дыхание бывает значительно короче, и оно хочет хоть что-нибудь, но сегодня. И инвестору бывают необходимы достаточно серьезные усилия для проведения своей стратегии на предприятии. А с учетом российского законодательства, тем более российской практики, когда фактическим хозяином предприятия является его директор, а не владелец, эти трудности редко становятся преодолимыми.

Много чудес есть на свете. Крупное предприятие закупало важную комплектующую деталь на небольшом заводе в глубине страны. Раз в месяц прилетал самолет. Его загружали подготовленными изделиями, расплачивались с директором, и самолет улетал. Так продолжалось несколько лет. Однажды самолет прилетел, а грузить было нечего. Оказалось, что директор решил для увеличения прибыли перестать платить рабочим зарплату. А в восторге от своего «гениального» решения еще и запил. На этом все закончилось для завода и для его директора навсегда. Но и предприятие-заказчик имело достаточно серьезные неприятности, т.к. покупаемая комплектующая была встроена в его технологическую цепочку. И время, потраченное на поиск замены поставщика этой достаточно уникальной комплектующей, привело к нарушению обязательств по ряду контрактов на поставку конечного изделия. Это произошло из-за того, что предприятие не уделяло должного внимания мониторингу состояния своего поставщика. А ведь достаточно было во время каждого прилета пройтись по заводу, поговорить с людьми, понять общую атмосферу на заводе.

После того, как зарубежные компании получили доступ к российским технологиям, многие ожидали бурного расцвета международного сотрудничества на основе объединения опыта мирового бизнеса и российских разработок. Клондайка не получилось. Во многом по следующим причинам.

1. Большинство компаний интересовались в первую очередь не поиском пригодных для коммерциализации технологий, но сравнением своего технологического уровня с российским. Поэтому, в частности, ответственными за Россию в большинстве компаний были, а во многих и остаются исследовательские департаменты, но не департаменты развития или нового бизнеса. Т.е. в Россию пришли ученые, но не бизнесмены.

2. Компании были настроены на быстрый успех. Они искали готовые технологии, которые могут принести деньги прямо сегодня. Таких оказалось очень мало. Во многом потому, что технологии разрабатывались для совершенно других целей, их адаптация требовала сил, времени, средств. Абсолютно разной оказалась экономическая культура российских специалистов и зарубежных менеджеров...

Эйфория сменилась разочарованием. Оказалось, что уникальная компетентность российской наукоемкой промышленности состоит не в готовых технологиях и не в дешевой рабочей силе (особенно по сравнению со странами Юго-Восточной Азии), но, прежде всего, в мало реализованном научно-техническом заделе (полуфабрикатах и приспособлениях для разработок) и высокой квалификации среднего уровня научных сотрудников. При капитализации такой уникальной компетентности более выигрышным оказывается не поиск технологий с

последующей попыткой их продажи, но обратный подход: удовлетворение потребностей рынка с использованием российского научно-технического потенциала. И сейчас многие зарубежные компании перестраиваются с тактики быстрого успеха на стратегию долговременного высокотехнологичного бизнеса в России. Характерным свидетельством этому является то, что для компаний ключевыми фигурами на российском инновационном рынке все больше становятся не ученые, но менеджеры, которые могут организовать специалистов на достижение конкретных результатов и капитализировать их научный потенциал.

В условиях жесткой конкуренции на мировом рынке добиться результата в инновационном бизнесе можно только путем целенаправленного объединения усилий ведущих специалистов из разных областей знаний. Организация совместной деятельности таких специалистов на достижение необходимого конечного результата чрезвычайно сложная и интересная управленческая задача. В последнее время в мире, а в России особенно, из трех составляющих инновационного бизнеса: финансов, менеджмента и технологий - все больше и больше определяет успех того или иного проекта именно менеджмент.

Кто же сегодня занимается (или пытается заниматься) организацией и управлением инновационными проектами на российском рынке.

1. Традиционные НИИ, КБ, НПО и другие подобные предприятия и организации. Эффективным менеджментом они не отличались и в старые времена. Обычно подобные структуры возглавлял крупный ученый или человек со связями, часто родственными, главной задачей которого было выбивать деньги и лимиты из государства. Экономический результат деятельности не интересовал никого. С того времени ситуация по крайней мере не улучшилась. Известные всем исключения только подчеркивают общую тенденцию.

2. Малые инновационные предприятия, отпочковавшиеся от крупных институтов. Такие предприятия состоят, как правило, из специалистов, поставивших себе цель капитализировать собственные знания и разработанные ранее технологии. Такие предприятия могут иметь и имеют успех тогда, когда разработанные ими технологии оказываются востребованными рынком. Т.е. такие предприятия строят свою стратегию на продвижении конкретного товара на рынок. Именно малые инновационные предприятия сегодня являются объектом пристального внимания венчурных компаний, которые внимательно следят за процессом естественного отбора на рынке. И те единицы из многих тысяч, которые выживают, и являются кандидатами на получение инвестиций.

3. Инжиниринговые компании, специализирующиеся именно на управлении проектами и организации высокотехнологичного бизнеса. Штат таких компаний составляют менеджеры, но не специалисты в конкретных областях. Для работы по конкретным проектам инжиниринговые компании привлекают, как правило, на конкурсной основе необходимых ведущих специалистов и субподрядные организации. Такая организация работы позволяет инжиниринговым компаниям строить свою деятельность от рынка, т.е. определять потребности рынка в том или ином товаре или услуге и удовлетворять эти потребности за счет реализации соответствующих проектов. Это позволяет значительно снизить риски, связанные с продвижением товара на рынок. За счет эффективного менеджмента такие компании позволяют в разы сократить стоимость и сроки разработок по сравнению с традиционными структурами. Сегодня все больше и больше зарубежные промышленные компании, ценя собственные нервы, время и деньги, предпочитают иметь дело именно с инжиниринговыми компаниями при развитии своего технологического бизнеса в России. Венчурные фонды обращаются к

инжиниринговым компаниям в качестве управляющих, позволяющих им с минимальными рисками эффективно управлять средствами фондов.

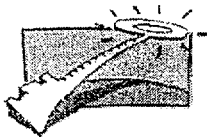
Таким образом, деятельность инжиниринговых компаний определит в ближайшем будущем эффективность капитализации российского научно-технического потенциала путем удовлетворения потребностей мирового рынка за счет эффективной организации работ и управления высокотехнологичными проектами.

UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

Опыт работы International Naukograd Fund

Alexander Boissevain



International Naukograd Fund

Local representative:

10A Komarova st., Obninsk, Kaluga region,
249020, RUSSIA
Tel: +07 (08439) 4-38-75.
e-mail: rapit@obninsk.ru



Regional Agency for the
Promotion of Investments and
Technologies

The International Naukograd Fund is an equity investment fund established in the Netherlands according to Netherlands legislation to promote private companies and entrepreneurs. One of its branches is located in the city of Obninsk, situated in the Kaluga region, Russian Federation. The Regional Agency for the Promotion of Investments and Technologies (RAPIT) represents the International Naukograd Fund in Obninsk. The Fund was established in February 1999 and capitalised (at the moment) at \$ 0.25 million by the government of the Netherlands.

Conditions

- Financing up to \$25,000 by a grant to the company;
- Establishment of the corporate structure is a requirement;
- There is no repayment deadline, however, entrepreneurs and businesses are encouraged to buy back their shares after successful establishment of the business (best exit scenario for both parties);
- The Fund does not require any guarantees from insurance companies or banks. However, partial transfer of ownership in the company to the Fund is necessary.
- The Fund Management Team in the Netherlands, together with the Fund Governing Board make the final judgement about the possibility of an investment in any project and /or company.

Eligibility

To be eligible for financing from the International Naukograd Fund, the following criteria must be met:

- Your request must be accompanied by a business plan (please refer to Obninsk Naukograd Fund Application Form / Business Plan for information required);
- Your project must have commercial value and be profitable for investors;
- Your business must be a private company with no government involvement;
- Your business can be a wholly locally owned company or a joint venture between a foreign and local partner where the local partner owns at least 30% of the shares;
- Your business is not involved in, or related to, weapons production, gambling, liquor production, nor trading;
- Your business and project must comply with local laws, including environmental legislation.

Moreover, additional requirements should be met with regard to the project:

- Your project should be made with the specific aim to support early stage investments in technologically innovative SMEs, active in the Kaluga region;
- Your project should provide for long-term equity capital financing;
- Your project should not serve to replace the obligations, commitments and engagements of existing long-term financiers of SME, or to merely refinance company's debts;
- Your project should lead to incorporation of the company;
- Your project should pertain to an extension of the existing operations, the development of new activities or introduction of new methods or systems of production, based on innovative technology or products. To qualify as innovative technology projects, investments made under this project must should comply with at least one of the following criteria:
 - ✓ The establishment of intellectual property rights, owned by the company (entrepreneur) or obtained under an exclusive licensing agreement;
 - ✓ Recognition of the innovative character by a national authority, either by award or a subvention, tax benefit under a national scheme or other certification;
 - ✓ Recognition as a key technology under a national technology foresight exercise;
 - ✓ Any other convincing demonstration of the innovative character of the project, acceptable to the Fund.

Application

The preparation of the documents for submission to the Fund Management Team and the Fund Governing Board as well as further support (aftercare etc.) of the project is fulfilled by its local representative; the Regional Agency for the Promotion of Investments and Technologies (RAPIT).

You can get more detailed information about the International Naukograd Fund and its application procedures and conditions at the RAPIT office or at our website: www.naukograd.ru.

UNIDO-RVCA BUSINESS SEMINAR

Санкт-Петербург 11-12 Ноября 1999

Политические риски

Антон Руцаков

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ.

С момента начала политических и экономических реформ ситуация в России вряд ли может быть охарактеризована как стабильная и предсказуемая. Вместе с тем, при кажущейся нестабильности ситуации, сейчас уже можно говорить и о положительных политических и экономических изменениях, способствующих стабилизации в стране. В настоящий момент основной политической риск заключается в том, что новые, сформировавшиеся в течение последних лет институты власти еще недостаточно сильны и эффективны для того, что бы гарантировать полную защиту прав собственности, предоставленных законом. Вместе с тем, необходимая правовая база в стране уже создана. Принятые законы об инвестициях и гарантиях прав иностранных инвесторов соответствуют международным нормам. Говорить о правовом беспределе иностранных инвесторов в России на сегодняшний день не приходится.

До последнего времени одним из самых важных факторов, влияющих на политический климат в стране, был **процесс приватизации**. К настоящему моменту этот процесс практически завершен. Утихает и политическая борьба за контроль над самыми важными отраслями производства, а также передела основных рынков сбыта. В результате этого процесса, в России уже сформировалась достаточно влиятельная группа крупных и средних частных собственников, обладающих необходимыми ресурсами и способными защищать свои политические и экономические интересы.

Безусловно, что в течение следующих лет отдельные группы будут пытаться добиться пересмотра некоторых результатов приватизации. Скорее всего, для достижения своих целей эти группы будут полагаться и на использование политических методов давления. Вместе с тем, в настоящее время Российское законодательство предоставляет полную защиту прав инвесторов. Если права инвестора ущемляются, он имеет возможность обратиться и в Российский, и международный суды. Мне хочется также заметить, что МИГА, подразделение Мирового Банка Развития, предоставляющее страхование инвестиций, за

последние пять лет рассмотрело только одно дело, связанное с инвестициями в России.

Незаконченность **процесса становления новых демократических институтов власти** также влияет на политическую ситуацию в стране. Государственные правоохранительные структуры и институты по-прежнему ослаблены, а взаимоотношения между государством и частным бизнесом продолжают формироваться. Вместе с тем, ситуация с расстановкой основных политических сил и их интересов во многом отличается от той, которая наблюдалась 5 лет назад.

В 1999 году основные оппоненты Президента не коммунисты, а региональные лидеры. Такие как Лужков, Шаймиев, Яковлев—руководители самых развитых регионов России, получивших большую часть прямых иностранных инвестиций. Основная оппозиция Президента теперь центристский блок. Руководству компартии также пришлось занять более умеренную позицию, чтобы сохранить поддержку электора, таким образом, оттолкнув от себя левых радикалов.

Что же касается так называемой партии власти, то в последнее время Владимир Путин, с которым ассоциируется с “преемственность” президентской власти, своими решительными действиями завоевал поддержку многих Россиян и сегодня лидирует в рейтинге возможных кандидатов на президентский пост.

Таким образом, похоже, что на сегодняшний день в России не существуют реальные силы, желающие и способные радикально изменить политическую и экономическую ситуацию в стране. Правда, что опасность может исходить от групп, которые, придя к власти, захотят оспорить результаты приватизации. Оценка подобного рода политических рисков становится особенно актуальной во время проведения выборов.

В этом году в связи с приближающимися президентскими выборами возможна дестабилизация политической обстановки, вызванная, прежде всего, неопределенностью кадровых перестановок, которые могут произойти после выборов.

Оценка степени нестабильности политической ситуации или возможных политических рисков, как правило, субъективна, и в основном базируется на информации, предоставляемой СМИ. Живя в США или Западной Европе, достаточно трудно получать объективную информацию о том, что действительно происходит в России. Я испытал это на себе в полной мере, прожив долгое время в США. После возвращения в Россию в течение всего нескольких месяцев мне пришлось кардинально поменять свое представление о ситуации в стране.

После детального анализа и внимательного изучения информации большая часть политических рисков может оказаться “выдумкой” СМИ. Например, недавняя история об отмывании денег через Нью-йоркские банки. Вся кампания в медиа больше напоминает предвыборный спектакль, разыгранный для того, чтобы скомпрометировать Ал Гора, основного претендента на президентский пост от демократической партии.

Ужесточающаяся предвыборная борьба в США может привести к созданию неблагоприятной ситуации в отношениях между Россией и Соединенными Штатами. В настоящее время республиканцы стали обвинять Президента Клинтона и его администрацию в том, что они потеряли Россию. Недавно конгрессмены даже предложили новый план помощи России. Изменение в позиции Американских властей может увеличить вероятность ухудшения отношений между США и Россией.

Также не следует забывать и о том, что в отношениях между США и Россией определяющим фактором остаются стратегические интересы США, а также интересы Американских компаний. Например, США заинтересованы в том, чтобы поддержать поставку сырья для производства самолетов Боинг, но не поддерживают развитие Российской авиастроительной промышленности. Если же действия Российского правительства будут открыто идти вразрез с тем, что Американские власти могут посчитать своими стратегическими интересами, то вероятность того, что правительство США начнет оказывать давление и препятствовать России в проведении независимой политики, будет возрастать.

Американские инвесторы, которые работают с Россией, могут от этого также пострадать.

Пока не ясно, какой будет позиция Американского правительства, если экономическая ситуация в России значительно улучшится. Попытается ли США тогда препятствовать дальнейшему развитию страны, как это сейчас делается по отношению к Китаю?

СМИ в США до сих пор продолжают утверждать, что Россия переживает глубокий экономический кризис. Правда ли это?

СМИ ассоциируют экономический кризис с сокращением объемов производства. Однако, несмотря на то, что на протяжении почти 10 лет экономика сокращалась, во многом это сокращение имело позитивный эффект. Часто сокращение производства было вызвано тем, что приватизированные предприятия закрывали нерентабельное производство или прекращали производство товаров, не находящихся спроса. Какой же это кризис? Скорее это можно назвать реструктуризацией, вызванной развалом социалистической системы управления.

После кризиса августа 1998, Российская экономика начала расти. В этом году рост уже составил около семи процентов. Девальвация рубля сделала импортные товары менее доступными для Российских потребителей. В результате—бум импортзамещающих Российских индустрий. Наметилась тенденция на повышение мировых цен на нефть. Безусловно, это должно помочь пополнить государственную казну и уменьшить государственную задолженность.

В октябре консалтинговая компания Мак Кинзи опубликовала исследование, в котором демонстрируется возможность дальнейшего роста Российской экономики. Этот рост будет возможен, если повысится производительность труда на Российских предприятиях.

Уменьшение любых рисков, включая политические, начинается с получения максимума информации из всех возможных источников, не только доступных СМИ. Чем лучше понимание ситуации, тем больше выгоды можно из неё извлечь.

Теперь более подробно о том, какие процессы определяют и в обозримом будущем будут продолжать определять политическую ситуацию в России.

В целом экономическая и политическая ситуация во многом стабилизировалась. Переходный период от командной к рыночной системе управления экономикой практически завершился. Правда, сравнивая с рыночными системами в развитых странах, во многих отношениях Российская система остается несовершенной. Вместе с тем, она продолжает улучшаться, и показывает свою жизнеспособность. В области политического развития—принята новая Конституция, гарантирующая свободу волеизъявления, совести, слова. Дважды проходили выборы в Государственную Думу. Один раз выборы Президента.

В конце 80-х начале 90-х основным источником политических рисков была неспособность власти контролировать процесс передачи государственной собственности в частные руки. Оставив за собой право последнего голоса в процессе приватизации, государство превратилось заложником интересов групп экономических и политических олигархов. Основной задачей этих групп было повлиять на процесс приватизации с максимальной для себя выгодой. Имея сильную финансовую базу, эти группы представляли серьезную опасность для политической стабильности страны.

К середине 90-х годов процесс перераспределения государственной собственности был практически завершен. Хотя государство и сохранило контроль над рядом стратегически важных предприятий, на настоящий момент федеральное правительство контролирует не более 10 процентов собственности в стране. Остальная собственность была передана в частные руки или контролируется муниципальными и региональными правительствами.

За последние 3-4 года частный капитал в России значительно окреп. Усилили свое влияние и руководители регионов. Во многих регионах произошло слияние интересов политической и экономической элит. Реальная власть центра заметно уменьшилась.

Если в 1995 году основным оппонентом власти были Коммунисты, призывавшие денационализировать приватизированные предприятия. То в 1999

году это центристский политический блок “Отечество-Вся Россия”. Хотя лидеры этого блока открыто не призывают пересмотреть результаты приватизации, некоторые, достаточно резкие высказывания Юрия Лужкова о необходимости пересмотра, сделанные ранее, вызывают определенные опасения. Несмотря на то, что в последнее время Лужков сильно смягчил свою позицию, события на Ломоносовской фарфоровой фабрике, вынесли тему о возможной денационализации ряда предприятий на обложки Российских деловых журналов и газет.

В этой связи хочется заметить следующее. Действительно считается, что около 40 процентов предприятий, которые принадлежали государству, были приватизированы с нарушениями закона. Следовательно, существует вероятность того, что законность таких приватизаций может быть оспорена в суде. Также известно, что Ломоносовская фабрика была приватизирована с грубейшими нарушениями Российского законодательства, и государство имело все основания её денационализировать. Перепродажа фабрики иностранным инвесторам не делает ранее проведенную с нарушением закона приватизацию законной. Убедиться в том, что сделка совершается с законным владельцем и в соответствии с законом, необходимо в любой стране. Если во время заключения сделки или до этого закон каким-то образом был нарушен, то почему решение суда о незаконности данной сделки оспаривается, как несправедливое. Хочется еще раз подчеркнуть, что Российское законодательство должным образом и в соответствии с международным правом защищает права инвесторов.

Одновременно с процессом раздела государственной собственности происходит и формирование новых политических форм взаимодействия юридических и физических лиц и государства. Определяющим фактором этого процесса является слабость государственных структур и влияние сильных политических фигур.

Парадокс, связанный с политической ситуацией в России, заключается в том, что несмотря на кажущееся отсутствие факторов, способствующих

стабильности и предсказуемости, на протяжении последних лет политическая ситуация оставалась и продолжает оставаться относительно стабильной.

Безусловно, механизмы, которые обеспечивают политическую стабильность в России, во многом отличаются от механизмов, используемых в Западной Европе или Северной Америке.

Стабильность развитых западных демократий во многом обусловлена тем, что реализация политической власти строго регламентирована законом. Его соблюдение осуществляется посредством разделения, ограничения и контроля действий одних государственных структур другими. В рамках такой системы, сферы политических полномочий сбалансировано распределены между различными ветвями власти: исполнительной, законодательной и юридической. Благодаря этому, ни одно важное политическое решение не может быть принято без предварительного согласования между всеми ветвями власти, тем самым, гарантируя защиту общественных интересов. Государство может быть охарактеризовано как стабильное только тогда, когда смена исполнительной или законодательной власти не влечет за собой возможность смены государственного строя и не повышает вероятности кардинальных изменений в политической системе. Вместе с тем, повсеместно слышатся жалобы о том, что государство постоянно вмешивается в дела бизнеса, тем самым, ограничивая его права.

В Российской государственной системе сбалансированное и разделенное распределение полномочий отсутствует. Согласно Российской Конституции—основному закону страны, принятым в 1993 году—Президент Российской Федерации наделен чрезвычайными полномочиями, наличие которых, с западной точки зрения, должно повысить вероятность политических изменений, представляющих собой огромный политический риск.

Например, Президент может ввести чрезвычайное положение и отменить выборы. Президент также наделен правом оказывать значительное влияние на законодательный процесс и накладывать вето на законы, одобренные Государственной Думой.

Но посмотрим на факты. С одной стороны, принятая в 1993 году Конституция действительно наделяет Президента сверхполномочиями. С другой стороны, Президент ни разу ими не воспользовался. В 1995-96 годах выборы прошли в запланированные сроки. Президент не отменил выборы в Государственную Думу в этом году.

Как можно объяснить подобную ситуацию—Президент с неограниченными полномочиями, которыми он не пользуется?

Прежде всего, слабостью Российского государства. На сегодняшний день государство просто не имеет достаточно средств, чтобы поддерживать силовые структуры, которые были бы способны гарантировать реализацию этих сверхполномочий.

Что же может служить гарантом защиты прав в таких условиях?

В стране—Президент. В регионах—Губернаторы. В городах—Мэры.

Нехватка гарантий стабильности, которые должно было бы предоставлять государство, компенсируется гарантиями предоставляемые частными лицами, представляющими власть. Сильные личности могут активно влиять на слабую систему и заставить её работать в своих интересах.

Наличие этой двойственности и способствует созданию ситуации, в которой смена политической фигуры, представляющей власть, ассоциируется с определенным риском. Именно поэтому так и важна преемственность власти. Отсутствие преемственности вызывает чувство нестабильности и непредсказуемости. А приближение выборов неуверенность и неопределенность. Вместе с тем, кто бы ни стал новым президентом или мэром, его возможности повлиять или изменить действующую систему весьма ограничены.

Следует не забывать о том, что в результате приватизации и передачи полномочий регионам за последние 5 лет в России основная часть собственности не контролируется государством. Новые собственники заинтересованы в защите своих прав. Слабость же политических структур заставляет их оказывать более активное влияние на работу исполнительных и законодательных органов федеральной или местной власти. Способы достаточно хорошо известные на

Западе, особенно в США, под названием лоббирование. Однако в России оно носит более открытый и агрессивный характер.

Дело не в том, что нет правильных законов. Большинство Российских законов правильные законы. Проблема заключается в том, что государство не в состоянии следить за их соблюдением. Таким образом, спасение утопающих становится делом самих утопающих. Бизнесмены начинают идти в политику или искать поддержки у политиков. Вместе с тем, если закон на стороне предпринимателя, то у него всегда есть возможность защитить свои интересы.

По западным меркам, система взаимоотношений бизнеса и правительства в России может показаться излишне коррумпированной. Однако в условиях слабых государственных структур это самая эффективная система защиты прав предпринимателя.

Безусловно, сложившаяся система взаимоотношения между государством и юридическими и физическими лицами несет в себе серьезный политический риск. Но политический риск скорее местного масштаба. Особенно серьезный политический риск может возникнуть в ситуации, когда политические деятели начинают напрямую защищать интересы определенных компаний. Если инвестор не имеет поддержки власти или должной юридической защиты, такие ситуации могут быть наиболее опасными.

В связи с ослаблением власти центра, региональные лидеры получили возможность проводить независимую от центра политику, направленную на развитие регионов. Власть губернаторов значительно укрепилась. Они стали играть очень важную роль в процессе экономической и политической реформы. В ряде регионов именно губернаторы выступают главным гарантом защиты прав предпринимателей и делают все возможное для привлечения прямых инвестиций в экономику их регионов.

В качестве примера, хотелось бы упомянуть Самару, Нижний Новгород, Екатеринбург, а также Санкт-Петербург и Москву. Безусловно, что губернаторы стараются поддержать уже существующие предприятия и ищут поддержки уже оформившимся экономическим интересам регионов. Так в Санкт-Петербурге

поддержкой пользуется развитие высоких технологий, в Нижнем Новгороде— машиностроение, а в Москве—градостроительство. Установление взаимовыгодных отношений между инвесторами и местной администрацией может значительно уменьшить политические риски.

Вместе с тем, некоторые губернаторы могут препятствовать деятельности инвесторов и даже посягать на их права. В этой связи, нельзя не упомянуть губернатора Приморского Края, известного своими многочисленными конфликтами с инвесторами. В подобной ситуации только вмешательство федеральных органов власти или даже международных организаций может помочь инвесторам защитить свои права.

Инвесторам следует избегать размещения своих средств в таких регионах, и работать с губернаторами, не только готовыми предоставить гарантии защиты прав инвесторов, но и желательны уже имевших позитивный опыт работы и поддержки инвестиционных программ в своих регионах.

Из-за отсутствия доверия к государственным или местным структурам власти, профессионалы и бизнесмены организуют частные профессиональные организации для защиты и продвижения своих интересов. В последнее время организации такого рода начинают играть более важную роль. Связанно это, прежде всего с тем с высоким уровнем профессионализма и прямой личной заинтересованностью бизнесменов, создающих и работающих в подобных организациях. Несмотря на то, что организации подобного рода работают в различных областях экономики, они все объединены одной важной идеей—необходимости делать все возможное для улучшения условий ведения малого и среднего бизнеса и обеспечения прав частных инвесторов и предпринимателей. Для инвесторов именно работа с профессиональными организациями, компетентными в своей области, может значительно снизить политические риски, связанные со слабостью государственных структур.

Итак, какова же реальность перед выборами?

Безусловно, что по сравнению с выборами 1995 года она заметно поменялась. Партия Российских коммунистов продолжает терять поддержку. За

последние 3-4 года левый блок раскололся и потерял часть своего электората. Угроза коммунистического реванша и денационализация основных промышленных отраслей практически не реальна. В настоящее время лидирующий в предвыборных опросах и претендующий на получение большинства мест в Государственной Думе политический блок “Отечество—Вся Россия” открыто выступает в поддержку системы государственного капитализма. Другими словами, будущее думское большинство должно значительно поправеть.

Но обратимся к имеющимся на сегодняшний день цифрам. Если верить текущим социологическим опросам, то на сегодняшний день блок “Отечество—Вся Россия” может получить до тридцати процентов мест в Государственной Думе. Далее следуют КПРФ около двадцати и Яблоко с десятью процентами. Относительно других блоков, движений и объединений такой ясности пока нет. Вместе с тем остальные претенденты, с высокой вероятностью преодолеть пяти процентный барьер, в основном правого толка.

Ситуация в президентской предвыборной гонке менее четкая из-за того, что большинство кандидатов пока официально не объявили о своем участии в президентских выборах. Более того, новый, еще не принятый закон о выборах Президента, может существенно изменить ситуацию в случае, если будет принято возрастное ограничение. Если это ограничение в 65 лет, то Евгений Примаков не сможет принять участие в выборах.

Пока позиция Евгения Примакова, потенциального кандидата от “Отечество—Вся Россия”, не настолько сильна, как его политического блока. Благодаря особенностям электората, популярность Геннадия Зюганова, лидера Российских коммунистов, уступающего Примакову, остается относительно высокой и стабильной. В результате негативной информационной кампании в СМИ, популярная поддержка мэра Москвы Юрия Лужкова падает. В то время как Лужков теряет избирателей, в результате успешных военных действий в Чечне, популярность нынешнего премьер-министра Владимира Путина продолжает расти. Некоторое время назад, рейтинг его популярности превысил рейтинг Евгения Примакова. Сейчас трудно сказать, кто будут официальными кандидатами на пост

Президента, и как будет выглядеть рейтинг их популярности накануне выборов в июне следующего года. Если неизвестность, связанная с выборами Президента, продлится еще более полугода, то выборы в Государственную Думу пройдут уже в декабре.

Далее многое будет зависеть от того, смогут ли новые депутаты Государственной Думы внести и одобрить поправки к Конституции, которые способствовали бы более сбалансированному распределению политических полномочий и более эффективному взаимодействию Госдумы с Президентом.

Другими словами, ожидать каких-либо серьезных изменений в политической обстановке не приходится. Безусловно, возможны серьезные кадровые изменения. Но правила политической игры уже сложились. И Путину, и Примакову, и любому другому возможному победителю в Президентских выборах придется с ними считаться.

Итак, главным источником политических рисков для инвесторов будет оставаться организационная и финансовая слабость государственных структур. Подобные риски, однако, можно уменьшать. Для этого необходимо. Во-первых, правильно понимать права инвесторов, предоставляемых Российским законодательством. Во-вторых, иметь полную информацию о предполагаемом объекте финансирования. В-третьих, иметь представление о том, как устроена политическая система, и как государство взаимодействует с частными и юридическими лицами. И, в-четвертых, в случае возникновения проблем инвестор должен иметь возможность получить квалифицированную юридическую поддержку.

Также не следует забывать, что решение, принимаемое инвесторами, должно определяться, прежде всего, факторами экономической целесообразности. Даже при отсутствии политических рисков, плохо разработанная стратегия или недостаточная компетентность менеджмента могут привести к большим убыткам для инвестора.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

11-12 ноября 1999

Санкт-Петербург



КОМАНДИРОВОЧНЫЕ УДОСТОВЕРЕНИЯ

*Если есть необходимость
отметить свои
командировочные удостоверения!*

ТЕАТР

*Если есть желание сходить 12 ноября
на балет «Дон Кихот»
в Мариинский театр!*

Толковый Словарь

*Если есть желание приобрести
Толковый словарь
терминов венчурного финансирования
для своих партнеров, коллег и клиентов!*

ЗАЯВКИ

**НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ
У
РАСПОРЯДИТЕЛЯ СЕМИНАРА**

Елены Ушаковой

(красный бедж)



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(БАНК РОССИИ)

УКАЗАНИЕ

от 8 октября 1999 г. N 660-У

г. Москва

"О порядке проведения валютных операций, связанных с привлечением и возвратом иностранных инвестиций"

На основании статьи 9 Закона Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле" и статьи 4 Федерального Закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" Центральный банк Российской Федерации устанавливает порядок проведения валютных операций, связанных с привлечением и возвратом иностранных инвестиций.

1. Разрешение Банка России не требуется на осуществление следующих операций:

1.1. Зачисление юридическим лицом-резидентом на свой валютный счет в уполномоченном банке иностранной валюты, поступающей от нерезидента в оплату доли (вклада) в уставном (складочном) капитале этого резидента.

1.2. Зачисление юридическим лицом-резидентом на свой валютный счет в уполномоченном банке иностранной валюты, поступающей от нерезидента по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности).

2. Возврат средств, ранее поступивших от нерезидента в оплату доли (вклада) в уставном (складочном) капитале юридического лица-резидента, по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), осуществляется в рублях на счет нерезидента, открытый в уполномоченном банке в соответствии с валютным законодательством Российской Федерации.

3. Действие настоящего Указания не распространяется на операции, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и иные кредитные организации.

4. Настоящее Указание вступает в силу с даты его опубликования в "Вестнике Банка России".

Председатель
Центрального банка
Российской Федерации

В.В.Герашенко

ANNEX B

FINANCIAL DOCUMENTS

СЧЕТ-ФАКТУРА № 64 от 10 декабря 1999 г.

Поставщик ЗАО "Центр инновационного менеджмента"
 Адрес: 197348, Санкт-Петербург, ул.Аэродромная, д.4
 Р/сч. №: 40702810300000000538 в ОАО АБ "Россия", БИК: 044030861
 Город: Санкт-Петербург к/сч. 30101810800000000861
 ИНН поставщика: 7814029481
 Грузоотправитель и его адрес: он же
 Грузополучатель и его адрес Региональный фонд НТР СПб
 К расчетно-платежному документу № ____ от _____ 99г.

Покупатель Региональный фонд НТР СПб
 Адрес: 193060, Санкт-Петербург, пр. Энгельса 27, корп. 5 (12В)
 Р/сч. № 40703810600000000004 в ОАО АБ "Россия", БИК: 044030861
 Город: Санкт-Петербург к/сч. 30101810800000000861
 ИНН покупателя: 7825670231
 Дополнение (условия оплаты, способ отправления):
Услуги оказаны: по договору № 18/99 от 15.11.99г.

Наименование товара	Код по ОКДП	Ед. изм.	Кол-во	Цена	В т.ч. акциз	Сумма, руб.	В т.ч. акциз	Ставка НДС	Сумма НДС, руб.	Всего с НДС, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
За оказанные услуги по Договору №18/99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Услуги по подготовке и публикации материалов семинара "Инвестиционные риски в России и пути их снижения" и их распространение.	-	-	-	76588-60	-	76588-60	-	20%	15321-40	91910-00
Всего к ОПЛАТЕ:						76588-60			15321-40	91910-00

Девяносто одна тысяча девятьсот десять рублей 00 копеек.

Руководитель _____ А.И.Никонен



Гл.бухгалтер _____ О.А.Ушакова

Выдал: _____

Please provide payment within 14 days from the date of invoice to:
 (RUB) ZAO "ABN AMRO Bank AO", Filial in St.Peterburg, Acc.#4070281070000000133
 cor.acc.#30101810400000000795 in GRKC GU CB RF po St.Peterburg, BIC 044030795.
 Our INN is 7707033437 Please use official exchange rate of CB RF at the da
 of payment ** All bank commission charges must be carried out by the customer

***** INVOICE *****

COLLECT ACCOUNT	/+WM TO BRU ST.PETERSB.	Contact Tel (812)326-6416	
		ACCOUNT NUMBER	RLEFORM
		INVOICE NUMBER	LED039847
RUSSIA		DATE	8/11/99
		PAGE	1

Date AWB No	Your Ref Destination	Weight Kilos	Net Charge	VAT & Code	Gross Charge
----------------	-------------------------	-----------------	---------------	---------------	-----------------

***** Locally Billed Shipments *****

DOCUMENTS INT'L	From Origin		LED ST.PETERSBURG-RUSSIA		
2/11/99		.5	44.00	8.80	52.80
4329939526	VIENNA, AUSTRIA		VIE		
Total For Shipments		.5	44.00	8.80	52.80
				TOTAL	USD 52.80
				PAYMENT DUE WITHIN	14 DAYS

(USD) ABN AMRO Bank New York, Fed Routing Number 026009580,
 favour of ABN AMRO Bank A.O., Moscow,
 Account # 661001116941, for further credit of ZAO DHL Int'l
 Account # 40702810700005008492.

СЧЕТ-ФАКТУРА № 61 от 19 ноября 1999 г.

Поставщик ЗАО "Центр инновационного менеджмента"
 Адрес: 197348, Санкт-Петербург, ул.Аэродромная, д.4
 Р/сч. №: 40702810300000000538 в ОАО АБ "Россия", БИК: 044030861
 Город: Санкт-Петербург к/сч. 30101810800000000861
 ИНН поставщика: 7814029481
 Грузоотправитель и его адрес: он же
 Грузополучатель и его адрес Региональный фонд НТР СПб
 К расчетно-платежному документу № 444 от 05.11.99г.

Покупатель Региональный фонд НТР СПб
 Адрес:193060, Санкт-Петербург, пр. Энгельса 27, корп. 5 (12В)
 Р/сч. № 40703810600000000004 в ОАО АБ "Россия", БИК: 044030861
 Город: Санкт-Петербург к/сч. 30101810800000000861
 ИНН покупателя:7825670231
 Дополнение (условия оплаты, способ отправления):
Услуги оказаны: по договору № 16/99 от 27.10.99г.

Наименование товара	Код по ОКДП	Ед. изм.	Кол-во	Цена	В т.ч. акциз	Сумма, руб.	В т.ч. акциз	Ставка НДС	Сумма НДС, руб.	Всего с НДС, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
За оказанные услуги по Договору №16/99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Организационно-техническое обслуживание семинара "Инвестиционные риски в России и пути их снижения"	-	-	-	199572-85	-	199572-85	-	20%	39924-15	239497-00
Всего к ОПЛАТЕ:						199572-85			39924-15	239497-00

Двести тридцать девять тысяч четыреста девяносто семь рублей 00 копеек.

Руководитель  А.И.Никонен



Гл.бухгалтер  О.А.Ушакова

Выдал: 

Аппех В - 3

Смета

затрат по Договору № 16/99 от 27 октября 1999 г.
 Организационно-техническое обслуживание семинара
 «Инвестиционные риски в России и пути их снижения»
 (11-12.11.99 г.)

№ п/п	Статьи затрат	Сумма (руб.)
1.	Переговоры с участниками семинара, обмен информацией	3944=01
2.	Подготовка раздаточного комплекта участника (70 штук) из материалов Заказчика	19694=21
3.	Аренда площадей, организация питания	175934=63
4.	НДС 20%	39924=15
	ВСЕГО:	239497=00

Генеральный директор ЗАО
 «Центр инновационного менеджмента»

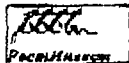


А.И.Никконен

Главный бухгалтер

О.А.Ушакова

Annex B - 5



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Номер счета 1/12

«РОСТИНВЕСТ»

ИНН 77112000074, Тверская ОСБ №7982, РС 40702810738040101528,
Московский банк АК СБ РФ г.Москва, кор/сч 30101810680000000342, БИК 044525342

СЧЕТ

Заказчик
Межрегиональный фонд НТФ
 Адрес _____
 Город **г. С.-Петербург**
 Телефон _____

Дата **06.12.99**

Номер	Описание	Кол-во	НДС	Цена	Сумма
1	Подготовка информационного материала для публикации	1		12 500р.	12 500р.
		1	20	2 500р.	2 500р.

Итого: 15 000р.

Способ оплаты

- Безналичный перевод
-
-

Итого:	15 000р.
Итого:	15 000р.

Генеральный директор
Бухгалтер

Самохин В.М.
Дмитроченко Е.Л.



Поставщик **ЗАО "Газета "Санкт-Петербургские ведомости"**
 Адрес 191023 Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 59; телефон 314-64-81
 Расчетный счет 40702810700000000578 в АБ "РОССИЯ", корр.сч.30101810600000000861
 Город Санкт-Петербург, БИК 044030861
 Идентификационный номер поставщика (ИНН) 7825349356
 Код по ОКОНХ 87100 Код по ОКПО 43460634
 Грузоотправитель и его адрес ЗАО "Газета "Санкт-Петербургские ведомости", 191023 Санкт-Петербург. наб. р. Фонтанки,
 Грузополучатель и его адрес Региональный фонд научно-технического развития Санкт-Петербурга

К платежно-расчетному документу № _____ от г. _____

СЧЕТ-ФАКТУРА 125-К от 02 Декабря 1999 г.

Покупатель **Региональный фонд научно-технического развития Санкт-Петербурга**

Адрес _____ Телефон _____
 Расчетный счет № _____ в _____, корр. счет _____, БИК _____

_____ од _____
 Идентификационный номер покупателя (ИНН) _____
 Код по ОКОНХ _____
 Код по ОКПО _____

Дополнения (условия оплаты по договору(контракту), способ отправления и т.п.) _____

Наименование товара	Код по ОКДП	Ед. изм.	Кол-во	Цена	В том числе акциз	Сумма	В том числе акциз	Ставка НДС	Сумма НДС	Всего с НДС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Публик. инф. мат-лов в книге "Кто есть кто..."						13000.00		-	-	13000.00
Всего к оплате						13000.00				13000.00

ИТОГО: Тринадцать тысяч рублей 00 копеек

Руководитель предприятия _____

Гл. бухгалтер _____

ПРИМЕЧАНИЕ: Печать действительна.

НДС не облагается в соответствии с Законом № 159-ФЗ от 01.07.1997 г.

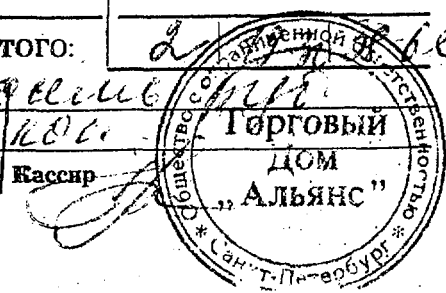


ТОВАРНЫЙ ЧЕК № 05
 «16» 11 1999 г.

№ п/п	Наименование товара	Кол-во	Цена	Сумма
1	СР/альбомы 10x15/36	2	19.30	38.60

ИТОГО: 2 38.60

Руководитель М.И. Сидоров
 Боксит. тип. Зак. 1667



2 Фотоальбомы 2 шм. x 19.30 = 38,60 руб.

Магазин № _____ торг
 Отдел _____ ТОВАРНЫЙ ЧЕК № _____
 Секция «16» ноябрь 1999.

№ прейскуранта или артикула	Наименование товара	Сорт	Количество	Един. измер	Цена	СУММА
	Фотоальбомы		118		2,80	330,40
	календарь фото-графий					

118 * 2,80 = 330,40
 СТАРОЕ +330,40
 НАЧИСЛЕНИЕ +330,40
 ИТОГО 660,80

Итого.....
ОПЛАЧЕНО



ДИРЕКТОР МАГАЗИНА _____

АО "Бланкиздат"

Фотоальбомы - календарь фото-графий
 118 шм. x 2,80 = 330,40 руб

Примт 9.9/244 (НОУИ20)
 (-м диаметр 400 и 203/22054)

Г.Н. 7 8 0 8 091 3 3 2 4		ТОВАРНЫЙ ЧЕК № _____				
Магазин №		«11» ноября 1999 г.				
ООО "Элси и Город"						
Секция						
Лужский пр., 54						
№ прейскуранта или артикула	Фотосалон	Сорт	Кол-во	Ед. изм.	Цена	Сумма
	311-08					
314-33-01	311-08					
1.	Райт 400-24.		3 шт	91 руб.	273,00	
2.	Райт 400-12.		2 шт	70 руб.	140,00	

ОПЛАЧЕНО итого Четыреста тринадцать р.
 Директор магазина [подпись] Кассир [подпись]
 ППП № 1 Лужская типография, з. 3106, т. 3000/100, 24.05.99 Цена договорная.

1. Фотоаппарат Fuji-Film 400-24 3 шт × 91 руб = 273 руб
 2. Фотоаппарат Fuji-Film 400-12 2 шт × 70 руб = 140 руб
 413 руб

Прим 99/244 (ЮНИДО)
 ст. Материалы и хозрасх.

Поставщик: ООО "НТЦ "Форт-Информ"
 Адрес: 194156 г.С.-Петербург пр.Энгельса д. 27 корп. 12В
 Расчетный счет N 40702810600000000966 в ОАО АБ "Россия"
 кор/счет 30101810800000000861 БИК 044030861
 Город Санкт-Петербург
 ИНН поставщика 7802100690
 Грузоотправитель и его адрес: он же
 Грузополучатель и его адрес:
 К платежно-расчетному документу N _____ от _____

Покупатель: Региональный фонд научно-технического развития
 Санкт-Петербурга
 Адрес: 193060 г.С.-Петербург пл. Пролетарской диктатуры, дом 6
 Расчетный счет N 40703810600000000004 в ОАО АБ "Россия"
 кор/счет 30101810800000000861 БИК 044030861
 Город Санкт-Петербург
 ИНН покупателя 7825670231
 Дополнение (условия оплаты по договору (контракту), способ
 отправления и т.п.)

Наименование товара	Ед. изм.	Кол-во	Цена	В т.ч. акциз	Сумма	В т.ч. акциз	Ставка НДС	Сумма НДС	Всего с НДС
Картридж С4092А	шт	1	1089,23		1089,23		20%	217,85	1307,07
Всего к оплате					1089,23			217,85	1307,07

Сумма прописью: Одна тысяча триста семь рублей 07 коп

Руководитель предприятия



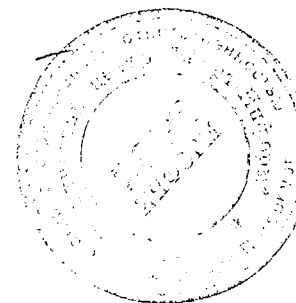
Главный бухгалтер



Получил



Выдал

см. Прям 99/244
 № 403/99 от 11.11.99

Поставщик ЗАО "ПРОТОН"
Адрес ул. Кирочная дом 30

Телефон 279-77-31 Факс 275-77-07
Расчетный счет N 40702810955200134632 в банке
"Ф-п АК СБ РФ (СБ России) ОАО СПб Петроградское ОСБ N1879

ИНН 044030653 Корр/с 1 30101810500000000653
Город Санкт-Петербург
Идентификационный номер поставщика (ИНН) 7825006119
Код по ОКОНХ 71110 Код по ОКПО 23147601
Грузоотправитель и его адрес
Он же

К платежно-расчетному документу N от . . .

Покупатель Региональный фонд научно-технического развития СПб
Адрес Санкт-Петербург пр. Энгельса, 27, к. 5

Телефон 244-25-11 Факс 326-61-91
Расчетный счет N 40703810600000000004 в банке
ОАО Акционерный Банк "Россия"

ИНН 044030861 Корр/с 1 30101810800000000861
Город Санкт-Петербург
Идентификационный номер покупателя (ИНН) 7825670231
Код по ОКОНХ 95130 Код по ОКПО 33156160
Грузополучатель и его адрес
Региональный фонд научно-технического развития СПб
Санкт-Петербург пр. Энгельса, 27, к. 5
К документу "Накладные (исходящие)" N 1272 от 15.11.99

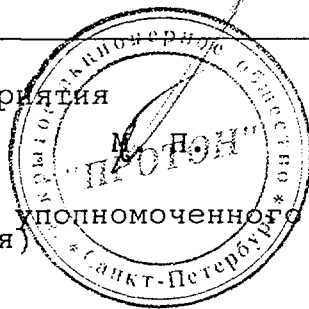
СЧЕТ-ФАКТУРА N 1272 от 15.11.99

До... (условия оплаты по договору, способ отправления и т.п.)

Наименование товара	Код по ОКДП	Кол-во	Упак.	Ед. изм	Цена с НДС	Цена без НДС	Сумма без НДС	Ставка НДС	Сумма НДС	Всего с НДС
"Bank Xerox Business"- ф. А4, пл. 80 г/м2-пачка-2,5кг-500л.		35		пачка	94.50	78.75	2756.25	20	551.25	3307.50
ВСЕГО К ОПЛАТЕ							2756.25		551.25	3307.50

Три тысячи триста семь рублей 50 копеек

Руководитель предприятия



Получил
(подпись покупателя или уполномоченного
представителя покупателя)

Гл. бухгалтер

ВЫДАЛ
(подпись ответственного
лица от поставщика)

Поставщик АОЗТ "Офис Клуб-Балтика"
 Адрес 195253, Санкт-Петербург, Салтыковская дорога, д. 15
 Телефон 226-31-55 (секретарь), 226-33-00 (бухгалтерия), 226-67-26 (тел/факс)
 Р/С № 40702810113000000554 в ОАО "ПСБ "Выборгский филиал"
 К/С № 30101810200000000791, БИК (МФО) 044030791
 Город Санкт-Петербург ИНН 7806041083
 Код по ОКОНХ 71100, 71200, 71500 Код по ОКПО 39443541

Покупатель : "Регион. д научнотехн.разв.СПб"
 Адрес : _____
 Телефон : _____
 Расчетный счет № _____ в : _____
 Город : _____ ИНН : _____
 Код по ОКОНХ : _____ Код по ОКПО : _____

СЧЕТ-ФАКТУРА № CS_200230 от 10.11.99

(отпуск по счету)

№п/п	К Н Т	наименование товара	код ОКДП	Ед. изм.	кол.	Цена	в т.ч акциз	Сумма	в т.ч акциз	став. НДС	Сумма НДС	Всего с НДС
1	0609000	Портфель с ручкой, синий	0609000	1*шт.	70	75.25	-	5,267.50	-	20 %	1,053.50	6,321.00
В С Е Г О											1,053.50	6,321.00
СКИДКА на ИТОГ :							0.00 рубл.	И Т О Г О			1,053.50	6,321.00

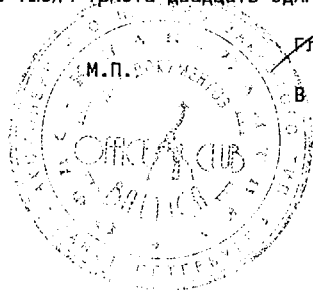
Итого к оплате : шесть тысяч триста двадцать один рубль

Руководитель предприятия _____ Кошелев А.Г. /

Главный бухгалтер _____ Краева Е.А. /

П О Л У Ч И Л : _____ / _____ /

В Ы Д А Л : _____ / _____ /



Аппех В - 11

СЧЕТ-ФАКТУРА № 1615 - 1 10.11.99 СЧЕТ-ЗАКАЗ N 1615

ПОСТАВЩИК: ЗАО "ОФИС-МАРКЕТ-1"

ПОКУПАТЕЛЬ: Регионалы

Адрес-факт.: СПб Финляндский пр-т д.1

Тел-факс.: (812) 542-71-34 \ 542-97-40 \
541-87-01

Адрес:

Тел-факс: тел:244-31-35; факс:244-31-35,244-25-11

Р/С 40702810155020115152
 К/С 3010181050000000653 БИК 044030653
 ОПЕРУ Фил АК СБ РФ (Сбербанк России)
 ОАО "С-Пб банк" г.С-Пб

Р/счет - 40703810600000000004 К/счет
 30101810800000000861
 БИК(МФО)- 044030861 Банк- ОАО Акционерный
 банк "Россия"

ИНН- 7802084657 Код по ОКПО- 44318693
 Коды по ОКОНХ - 71200 71100 72100

ИНН- 7825670231 Код по ОКПО 33156160
 Коды по ОКОНХ 95130

N п/п	Код товара	Наименование товара	Ед Изм	Цена товара без НДС руб	Кол-во	Стоимость товара без НДС руб	Сумма НДС 20% руб	Всего с НДС руб
1	130109 310	Конверт С65 RHST самозакл. 80г/м2 бел.	шт.	1.00	100	100.00	20.00	120.00
2	НР	НР 51626A Discovery д/ст.пр.НР DJ5xx/4x0 40мл.чер.	шт.	491.67	2	983.33	196.67	1,180.00
3	032261 3551	Плен. ZWЕCKFORM 3551 A4 L/C 0.1мм прозр.100л.	уп	746.67	1	746.67	149.33	896.00
4	012763 DPF563	Бумага DECAdry DPF563 "ВИНО" A4 оформит. 80г/м2	лист	3.42	100	341.67	68.33	410.00
5	220600 54830	Папка-уголок ESSELTE A4 (120/12) бесцв.	шт	2.08	100	208.33	41.67	250.00
6	024521 57140	Наклейки DATALINE A4 L 63x38мм 21шт/л бел	лист	418.75	1	418.75	83.75	502.50
Всего					Кол-во	Сумма б/ НДС	сумма НДС	Всего с НДС
					304.00	2,798.75	559.75	3,358.50

Счет выписан на общую сумму : *Три тысячи триста пятьдесят восемь рублей 50 копеек*

Директор предприятия :

Толстов М.Д.

Счет получил :

Главный бухгалтер :

Ворсуляк О.В.

м.п.

ПОСТАВЩИК: ЗАО "ОФИС-МАРКЕТ-1"

ПОКУПАТЕЛЬ : Региональн

Адрес-факт.: СПб Финляндский пр-т д.1
Тел-факс.: (812) 542-71-34 \ 542-97-40 \ 541-87-01

Адрес:
Тел-факс: тел:244-31-35; факс:244-31-35,244-25-11

РС 40702810155020115152 КС 30101810500000000653 БИК 044030653 ОПЕРУ Фил АК СБ РФ (Сбербанк России) ОАО "С-Пб банк" г.С-Пб	Расчет - 40703810600000000004 К/счет 301018108000000000861 БИК(МФО)- 044030861 Банк- ОАО Акционерный банк " Россия"
ИНН- 7802084657 Код по ОКПО- 44318693 Коды по ОКОНХ - 71200 71100 72100	ИНН- 7825670231 Код по ОКПО 33156160 Коды по ОКОНХ 95130

N п/п	Код товара	Наименование товара	Ед Изм	Цена товара без НДС руб	Кол-во	Стоимость товара без НДС руб	Сумма НДС 20% руб	Всего с НДС руб
14	НР 51625А	НР 51625А кар. д/ст. пр.НР DJ 5хх/4х0 3х6.5мл. цв.	шт.	736.67	1	736.67	147.33	884.00
Всего					Кол-во	Сумма б/ НДС	сумма НДС	Всего с НДС
					1.00	736.67	147.33	884.00

Счет выписан на общую сумму : *Восемьсот восемьдесят четыре рубля 00 копеек*

Директор предприятия :

Толстов М.Д.

Счет получил :

Главный бухгалтер :

Ворсуляк О.В.

м.п.

ПОСТАВЩИК: ЗАО "ОФИС-МАРКЕТ-1"

ПОКУПАТЕЛЬ: Регионалы

Адрес-факт.: СПб Финляндский пр-т д.1
Тел-факс.: (812) 542-71-34 \ 542-97-40 \ 541-87-01

Адрес:
Тел-факс: тел:244-31-35; факс:244-31-35,244-25-11

РС 40702810155020115152
КС 30101810500000000653 БИК 044030653
ОПЕРУ Фил АК СБ РФ (Сбербанк России)
ОАО "С-Пб банк" г.С-Пб

Р\счет - 40703810600000000004 К\счет
301018108000000000861
БИК(МФО)- 044030861 Банк- ОАО Акционерный
банк " Россия"

ИНН- 7802084657 Код по ОКПО- 44318693
Коды по ОКОНХ - 71200 71100 72100

ИНН- 7825670231 Код по ОКПО 33156160
Коды по ОКОНХ 95130

N п/п	Код товара	Наименование товара	Ед Изм	Цена товара без НДС руб	Кол-во	Стоимость товара без НДС руб	Сумма НДС 20% руб	Всего с НДС руб
1	440033	Ручка шариковая смен.стер. дымч. 440033	шт	24.17	70	1,691.67	338.33	2,030.00
2	445480	Мех. карандаш 445480 Финляндия	шт	24.17	70	1,691.67	338.33	2,030.00
3	424100 92С	Бедж 92С 56х90мм крокодил+булавка жесткий	шт	6.08	70	425.83	85.17	511.00
4	47337	яяяБлокнот STAUFEN A4 спираль бок. линейка 80л.	шт	43.33	70	3,033.33	606.67	3,640.00
5	212293 56283	Скоросшив. ESSELTE 5628 крс.	шт.	4.33	10	43.33	8.67	52.00
6	212296 56286	Скоросшив. ESSELTE 5628 зел.	шт.	4.33	10	43.33	8.67	52.00
7	212290 56280	Скоросшив. ESSELTE 5628 бел.	шт.	4.33	10	43.33	8.67	52.00
8	212297 56287	Скоросшив. ESSELTE 5628 сер	шт.	4.33	10	43.33	8.67	52.00
9	212290 56280	Скоросшив. ESSELTE 5628 бел.	шт.	4.33	10	43.33	8.67	52.00
10	157 066	Бумага Multicopy A4 80г/м2 500л.	уп	113.33	10	1,133.33	226.67	1,360.00
11	011574 574	Бумага ELAN A4 80г 500л. гол.	уп	205.00	1	205.00	41.00	246.00
12	011162 162	Бумага ELAN A4 80г/м2 100л. зел.	уп	41.00	5	205.00	41.00	246.00
13	011518 18	Бумага ELAN A4 80г 500л. фиол.	уп	205.00	1	205.00	41.00	246.00
Всего					Кол-во	Сумма б/ НДС	сумма НДС	Всего с НДС
					347.00	8,807.50	1,761.50	10,569.00

Счет выписан на общую сумму : Десять тысяч пятьсот шестьдесят девять рублей 00 копеек

Директор предприятия :

Толстов М.Д.

Счет получил :

Главный бухгалтер :

Ворсуляк О.В.

ПОСТАВЩИК ЗАО "Компания ЭГО Транслейтинг"
Адрес: 194100, Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, 12; тел. (812) 310-25-71
Расчетный счет: 40702810600000001668 в филиале Внешторгбанка в г. Санкт-Петербурге
Корр. счет: 30101810200000000733
БИК 044030733
Город: Санкт-Петербург
Идентификационный номер поставщика (ИНН): 7814074903
Код по ОКОНХ: 95120, 90310, 84500
Код по ОКПО: 46906734
Грузоотправитель и его адрес: он же
К платежно-расчетному документу № _____ от _____

СЧЕТ-ФАКТУРА № 2999 от 12 Ноября 1999 г.

ПОКУПАТЕЛЬ: Региональный фонд научно-технического развития СПб
Адрес:
Расчетный счет: 40703810600000000004 в ОАО АБ "Россия"
Корр. счет: 301018108000000000861
БИК: 044030861
Город: СПб.
Идентификационный номер предприятия (ИНН): 7825670231
Код по ОКОНХ:
Код по ОКПО:

Плательщик и его адрес: _____

Срок действия данного счета - три банковских дня.

В случае, если Вы не смогли оплатить счет в указанный срок, пожалуйста, позвоните нам и мы выставим новый счет, т.к. исходный является недействительным. При задержке оплаты начисляются пени из расчета 1% от суммы платежа за каждый день просрочки платежа.

Наименование	Код ОКДП	Ед. изм.	Кол-во	Цена, руб.	Скидка, %	Сумма	Ставка НДС, %	Сумма НДС	Всего с НДС
Устный синхронный перевод, английский язык	7499000	час	34.00	726.85	10	22241.55	20	4448.20	26689.75
Всего						22241.55		4448.20	26689.75

Всего к оплате : Двадцать шесть тысяч шестьсот восемьдесят девять рублей 75 копеек, НДС в том числе.

Генеральный директор
Н.А. Молчанова



Главный бухгалтер
Е.В. Тулина



Получил

Выдал

Примечание: без печати недействительно. Первый экземпляр (оригинал) - покупатель. Второй экземпляр (копия) - продавец.

СЧЕТ-ФАКТУ № 61 от 12 ноября 1999 г.

Поставщик ООО "Медэксима"
 Адрес 199176, Санкт-Петербург, Большой пр., В.О. 56
 Телефон 244-2520
 Идентификационный номер поставщика (ИНН) 7801048056
 Представитель и его адрес ООО "Медэксима"
 Руководитель и его адрес Региональный фонд НТР СПб
 К. для теле-расчетному документу № _____ от _____ ст.
 Получатель Региональный фонд НТР СПб
 Адрес 194156, Санкт-Петербург, а/я 33
 Телефон 244-2511
 Идентификационный номер покупателя (ИНН) 7825670231
 Условиями (условия оплаты по договору (контракту), способ отправления и т.д.)

Наименование товара	Ед. изм.	Количество	Цена	В т. ч.		Сумма		В т. ч. НДС	Сумма НДС	Сумма с НДС	Всего с НДС
				акции	акции	Б	В				
1	2	3	4	5	7	6	9	8	9	10	10
Услуги по предоставлению системы микропревод	дн.	2.00	15602.92	-	-	31205.83	6241.17	- 20.00	6241.17	37447.00	37447.00
В С Е Р О К О П Л А Т Е						31205.83	6241.17		6241.17	37447.00	37447.00

Сумма прописью Тридцать семь тысяч четыреста сорок семь рублей 00 копеек
 В том числе НДС: Шесть тысяч двести сорок одна рубль 17 копеек

Руководитель организации (предприятия)
 Букалов И.Л.

Главный бухгалтер

Морозова С.Р.

И. П.

Выдан

(подпись ответственного лица от поставщика)

Прим 99/244
 Ю44280
 НДС на 63.1.104.001

Поставщик ООО "Малое предприятие АРС"

Адрес г. Санкт-Петербург ул. Бухарестская 18

Телефон 166-07-25, 166-08-38

Расчетный счет № 407028104300000000606 к/с № 30101810200000000791

в ОАО "Промышленно-строительный Банк" Фрунз. ф-л БИК 044030791

госоз г. С-Петербург Лиговский пр. 116

ИНН 7816032899

Код по ОКВЭД 51121

Код по ОКПО 23122533

Грузоотправитель и его адрес он же

Грузополучатель и его адрес Регион. фонд НТР СПб СПб а/я 33

К платежно-расчетному документу № п.п. № 445 от 10.11.99

СЧЕТ-ФАКТУРА № 552 от 15.11.1999

Покупатель Региональный фонд НТР СПб

Адрес 194156 С-Петербург а/я 33

Телефон 244-25-11 факс 244-31-35

Расчетный счет № 40703810600000000004 к/с 30101810800000000861

в АБ "Россия" по СПб БИК 044030861

госоз С-Петербург

ИНН 7825670231

Код по ОКВЭД 95130

Код по ОКПО 33156160

Дополнение

Наименование товара	Код по ОКДП	Ед. изм.	Количество	Цена	В т.ч. акциз	Сумма	В т.ч. акциз	Ставка НДС	Сумма НДС	Всего с НДС
Транспортные услуги за 11.11.99 и 12.11.99						3661.27		20	732.26	4393.53
Всего к оплате						3661.27			732.26	4393.53

Руководитель предприятия

[Подпись]

/Аристарх

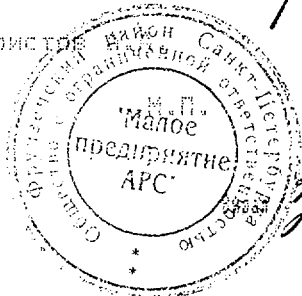
/ Гл. бухгалтер

[Подпись]

/Соколова Н.Ф.

Получил

[Подпись]



[Подпись]

График 99/244
ст. Транспортные
услуги