



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

17800-R

Distr.
LIMITED

IPCT.90(SPEC.)
18 October 1989

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ РАЗВИТИЮ

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕЩАНИЕ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ
ПРОМЫШЛЕННЫМ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ
Ташкент, СССР, 21-26 марта 1988 года

Доклад*

Report. (Expert group meeting on
international industrial joint
ventures).

Подготовлен Отделом промышленного инвестирования
Департамента содействия промышленному развитию,
консультаций и технологий

*Настоящий документ выходит без официальной редакции.

V.89-59417 0395p

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
Введение	3
Консенсус членов Совета	5
Резюме выступления Директора Отдела промышленного инвестирования ЮНИДО на первом заседании совещания группы экспертов	6
Программа совещания группы экспертов	7
Резюме материалов совещания группы экспертов	9
Документы, представленные на совещании группы экспертов	22
Участники совещания группы экспертов	24
Наблюдатели от развивающихся стран	25
Другие иностранные участники	27
Список советских участников	28
Наблюдатели от Эстонской ССР	31

ВВЕДЕНИЕ

1. Совещание группы экспертов по международным промышленным совместным предприятиям состоялось в Таллине, СССР, 21-26 марта 1988 года. Это совещание было организовано совместно Государственным комитетом СССР по науке и технике (ГКНТ), ЮНИДО и Торгово-промышленной палатой Эстонии и собрало приблизительно 150 участников из 20 стран.

Исходная информация к совещанию группы экспертов

2. В последние годы получило развитие международное промышленное инвестирование в форме совместных предприятий с совместной собственностью местных и иностранных партнеров. Правительства и предприниматели в развивающихся, а также в промышленно развитых странах осознали преимущества, которые они могут извлечь из соглашений о совместных предприятиях, предусматривающих не только перевод капитала и технологии, но также подготовку персонала в технической и управленческой областях и доступ к новым рынкам.

3. Однако ведение переговоров и составление соглашений о совместных предприятиях является сложным делом, требующим глубоких знаний экономических и правовых аспектов подобных соглашений. Поэтому обмен идеями и точками зрения в отношении важнейших аспектов договоров о создании совместных предприятий имел бы большую пользу для официальных лиц, имеющих отношение к ведению переговоров о заключении таких соглашений, в плане ознакомления их с руководящими принципами надлежащего создания совместных предприятий в соответствующих странах и управления их деятельностью.

4. С учетом этого было проведено Межрегиональное совещание группы экспертов для того, чтобы ЮНИДО поделилась с государствами-членами многолетним опытом в этой области.

Цели и общая характеристика совещания

5. Цели совещания группы экспертов заключались в обеспечении лучшего понимания участниками того, что можно ожидать от соглашений о создании совместных предприятий с фирмами из стран с рыночной экономикой, в создании более благоприятных условий для ведения переговоров о заключении таких соглашений с потенциальными иностранными партнерами, а также для более четкого понимания сторонами точек зрения партнера.

6. Соответственно целью экспертов, приглашенных ЮНИДО и ГКНТ, было обсуждение вопросов, касающихся применения коммерческих и правовых концепций к практическим проблемам, процесса принятия решений и разработки целесообразных направлений ведения переговоров о заключении соглашений о создании международных совместных предприятий. Предполагалось, в частности, что участники:

- приобретут широкие знания по основным вопросам, имеющим отношение к созданию международных совместных предприятий между предприятиями как развивающихся, так и развитых стран с централизованно планируемой и рыночной экономикой;
- лучше ознакомятся с правовыми, финансовыми и организационными аспектами создания и функционирования международных совместных предприятий;

- получают от советских экспертов информацию о новом законодательстве, регулирующем внешнеэкономические связи СССР, особенно деятельность совместных предприятий с иностранными участниками, которые могут служить в качестве образца для других стран с централизованно планируемой экономикой;
 - вступить в непосредственный контакт с предпринимателями и официальными лицами правительственных и других учреждений для обсуждения вопросов создания конкретных международных промышленных совместных предприятий.
7. Совещание, которое продолжалось пять с половиной дней, включало следующие основные элементы:

- a. ознакомление с совместными предприятиями, которое включало определение этого термина, подробные сведения о формах соглашений об участии в совместных предприятиях, видах партнеров совместных предприятий, целях создания совместных предприятий;
- b. информацию о подходе ЮНИДО к созданию международных совместных предприятий между предприятиями развивающихся и развитых стран;
- c. "инвестиционный климат" и его связь с международными совместными предприятиями;
- d. правовые аспекты составления соглашений о совместных предприятиях и разработки соответствующих контрактов;
- e. методология ЮНИДО в области подготовки проектов о совместных предприятиях и связанные с этим финансовые расчеты и анализ;
- f. основные принципы оценки рентабельности международных совместных предприятий в странах с централизованно планируемой экономикой с уделением особого внимания опыту, приобретенному в СССР;
- g. вопросы, касающиеся практического создания международных промышленных совместных предприятий;
- h. вопросы, касающиеся управления совместными предприятиями в странах с централизованно планируемой экономикой с участием партнера из страны с рыночной экономикой.

Помимо официального представления документов членами Совета (см. приложение хх) были представлены тематические исследования, в которых особое внимание было уделено конкретным аспектам международных промышленных совместных предприятий.

Работа совещания

8. В зале заседаний в Ольвишском центре в Таллинне, где проходило это СГЭ, была установлена трибуна в форме U, где разместились члены Совета - эксперты, приглашенные ЮНИДО и ГКНТ и их сотрудники. Другие участники занимали места с трех сторон этой трибуны. После выступления докладчиков на каждом заседании слово предоставлялось членам Совета для замечаний, а затем участникам более широкого состава. Советские организаторы обеспечили simultaneous перевод на английский и русский языки, а докладчик ЮНИДО подготовил стенограмму

заседаний. На заключительном заседании члены Совета имели возможность высказать свои точки зрения о результатах этого совещания и внести предложения в отношении соответствующих последующих мер.

9. Благодаря наличию компьютерного оборудования, предоставленного представительством Эстонии при Министерстве внешних экономических связей СССР, участники имели возможность в перерыве между заседаниями наблюдать демонстрацию программного обеспечения ЮНИДО: КОМФАР (Компьютерная модель ЮНИДО для выполнения финансового анализа инвестиционных проектов) и ПРОПСИН (Предварительная оценка инвестиционных проектов и система информационного поиска).

КОНСЕНСУС ЧЛЕНОВ СОВЕТА

Хотя Совет не принял никаких официальных резолюций, был достигнут широкий консенсус по следующим вопросам:

- 1) Опыт предпринимателей, изыскивающих возможности по созданию совместных предприятий в СССР, свидетельствует о необходимости подготовки и издания сборника руководящих юридических документов, касающихся международных совместных предприятий. Такого сборника пока еще нет в некоторых странах, в которых совместные предприятия с иностранными партнерами стали создаваться сравнительно недавно. Существует также необходимость в публикации комментариев к законодательным актам в области совместных предприятий, отражающих судебное толкование законов при рассмотрении конкретных дел.
- 2) Необходимо проводить совещания по выявлению и развитию возможностей в области международных совместных предприятий подобно тому, которое было организовано ЮНИДО в Варшаве, с тем чтобы потенциальные партнеры из стран с различными экономическими системами могли обсуждать конкретные возможности сотрудничества в рамках какого-либо коммерческого предприятия.
- 3) Существует необходимость проведения дальнейших СГЭ по международным совместным предприятиям, в ходе которых эксперты могли бы более подробно рассмотреть такие конкретные вопросы, как маркетинг, передача технологии и юридические вопросы, и выявить потребности в кадрах для успешного создания и функционирования совместных предприятий.
- 4) В будущем после проведения семинаров по международным совместным предприятиям следует предоставлять более подробную информацию о практических трудностях, встретившихся в ходе этапа реализации.
- 5) Необходим глоссарий юридических и технических терминов, используемых в связи с международными совместными предприятиями. Это было бы полезно для советских юристов, которые не всегда знакомы с правовыми системами других стран. Такой глоссарий мог бы быть подготовлен под эгидой ЮНИДО.
- 6) Было бы полезно получить замечания юристов из стран с рыночной экономикой в отношении законодательства о совместных предприятиях в социалистических странах в целях их учета в случае внесения поправок.
- 7) Учитывая относительно незначительное число международных совместных предприятий в развивающихся странах, в которых иностранный партнер представляет какую-либо социалистическую страну, следует проводить совещания между предпринимателями из этих групп стран для развития между ними делового сотрудничества.

РЕЗЮМЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ
ДИРЕКТОРА ОТДЕЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИНИДО
НА ПЕРВОМ ЗАСЕДАНИИ СОВЕЩАНИЯ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ

Директор Отдела промышленного инвестирования от имени Генерального директора ИНИДО поблагодарил организаторов совещания, Государственный комитет СССР по науке и технике и Торгово-промышленную палату Эстонии за их помощь и сотрудничество и приветствовал других участников, выразив особое удовлетворение в связи с присутствием представителей восьми развивающихся стран - Вьетнама, Индии, Китая, Кубы, Монголии, Уганды и Эквадора.

Он отметил, что это совещание является первым совещанием, конкретно посвященным созданию совместных предприятий между предприятиями стран с различными социально-экономическими системами.

Затем он индивидуально представил экспертов и сотрудников ИНИДО, которые войдут в Совет СГЭ.

Директор Отдела промышленного инвестирования отметил, что значительное большинство действующих в настоящее время совместных предприятий находится в странах с рыночной экономикой. Поскольку заинтересованность в совместных предприятиях сейчас проявляют как развитые, так и развивающиеся страны с централизованно планируемой экономикой, он привлек внимание к тому факту, что коммерческие и правовые системы этих стран усложняют создание международных совместных предприятий.

Для разъяснения этих вопросов и содействия созданию совместных предприятий между предприятиями, функционирующими в условиях различных экономических систем, ИНИДО и другие спонсоры решили провести это СГЭ. Учитывая свой особый мандат, ИНИДО выражает надежду, что это совещание будет также содействовать фирмам стран с централизованно планируемой экономикой изыскивать возможности создания совместных предприятий в развивающихся странах.

Со времени преобразования в специализированное учреждение, отметил Директор, ИНИДО, признавая выгоды международных совместных предприятий с точки зрения перемещения ресурсов в развивающиеся страны, активизировала свои усилия по содействию деловому сотрудничеству между предприятиями, функционирующими в весьма различных социально-экономических условиях и условиях развития. В этих усилиях ИНИДО получала помощь со стороны всемирной сети девяти Служб промышленного инвестирования и их успешной деятельности по отысканию иностранных партнеров в качестве спонсоров инвестиционных проектов в развивающихся странах.

Директор выразил удовлетворение, что Уганда и Эквадор представлены на СГЭ представителями своих стран в рамках программы подготовки кадров без отрыва от производства, которая осуществляется Службой содействия инвест. делу ИНИДО, и выразил надежду, что по возвращении в свои страны они смогут использовать приобретенный в ходе этого совещания опыт в области деятельности по содействию промышленному развитию.

В заключение Директор Отдела промышленного инвестирования призвал всех участников содействовать успеху этого СГЭ, с тем чтобы его опыт мог представлять интерес для гораздо более широкой аудитории по сравнению с той, которая смогла собраться в этом зале заседаний.

ПРОГРАММА СОВЕЩАНИЯ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ

Понедельник, 21 марта

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 9 час. 30 мин. - 10 час. 30 мин. | Регистрация |
| 10 час. 30 мин. - 11 час. 30 мин. | Открытие совещания |
| 11 час. 30 мин. - 12 час. 30 мин. | Ознакомление с совместными предприятиями: определения, формы соглашений о партнерстве в рамках совместных предприятий (К.Ньман, Дж.Рейдон) |
| 14 час. 30 мин. - 15 час. 30 мин. | Виды партнеров по совместным предприятиям. (К.Ньман, Дж.Рейдон) |
| 15 час. 30 мин. - 16 час. 30 мин. | Цели создания совместных предприятий. (К.Ньман) |
| 16 час. 45 мин. - 17 час. 30 мин. | Международные совместные предприятия в развивающихся странах - подход ЮНИДО (Дж.Ваттс) |

Вторник, 22 марта

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 9 час. 00 мин. - 12 час. 30 мин. | "Инвестиционный климат" и его влияние на создание международных совместных предприятий (К.Ньман, Б.Вукочир) |
| 14 час. 30 мин. - 17 час. 15 мин. | Международное промышленное совместное предприятие - тематическое исследование (К.Уолкер - Брозно) |
| 17 час. 30 мин. - 18 час. 30 мин. | Практические аспекты функционирования и управления совместными предприятиями в СССР - советская точка зрения (Л.Вайнберг) |

Среда, 23 марта

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 9 час. 00 мин. - 11 час. 45 мин. | Составление соглашений о создании совместных предприятий и связанных с ними контрактов (Х.-Х.Лека) |
| 11 час. 45 мин. - 12 час. 30 мин. | Опыт создания и функционирование совместных предприятий с участием эстонских и иностранных предприятий (Т.Силдмае, П.Гамюйя) |
| 14 час. 30 мин. - 17 час. 30 мин. | Методология подготовки проектов совместных предприятий (В.Веряис, В.Клыкков) |
| 17 час. 30 мин. - 18 час. 30 мин. | Основные принципы оценки рентабельности совместных предприятий в СССР (В.Раменко) |

Четверг, 24 марта

- 9 час. 00 мин. - 11 час. 30 мин. Осуществление проектов по созданию международных совместных предприятий (Н. Скотт)
- 11 час. 30 мин. - 12 час. 30 мин. Финансовые вопросы и вопросы обмена валюты, касающиеся совместных предприятий в СССР (Ю. Гревцев)
- 14 час. 30 мин. - 16 час. 15 мин. Законодательство СССР в области совместных предприятий (Н. Вознесенская)
- 16 час. 30 мин. - 17 час. 30 мин. Финансовый анализ совместных предприятий в СССР (А. Рубцов)
- 17 час. 45 - 18 час. 30 мин. Предстоящие изменения в польском законодательстве о совместных предприятиях (И. Козински)

Пятница, 25 марта

- 9 час. 00 мин. - 11 час. 00 мин. Практический опыт осуществления контрактов в области совместных предприятий между Востоком и Западом (В. фон Лингельсхайм-Зайбике)
- 11 час. 15 мин. - 12 час. 30 мин. Совместные предприятия социалистических стран в развивающихся странах (В. Теперман)
- 14 час. 30 мин. - 16 час. 15 мин. Международное промышленное совместное предприятие в Африке (тематическое исследование) (Дж. Рейдон)
- 16 час. 30 мин. - 17 час. 30 мин. Разработка и создание международных совместных предприятий в СССР - тематическое исследование (Дж. Нирола)
- 17 час. 30 мин. - 18 час. 30 мин. Обсуждение в Совете

Суббота, 26 марта

- 9 час. 00 мин. - 10 час. 30 мин. Возможности создания совместных предприятий в Эстонии (Е. Лок, Н. Штайнберг)
- 10 час. 30 мин. - 11 час. 00 мин. Международное совместное предприятие "Интерквадро" (А. Борсик)
- 11 час. 00 мин. - 13 час. 00 мин. Заключение экспертов, подведение итогов, объявления и заключительные замечания

РЕЗЮМЕ МАТЕРИАЛОВ СОВЕЩАНИЯ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ

Настоящее резюме основано на стенографическом отчете о материалах совещания группы экспертов, подготовленном докладчиком ВНИДО. Учитывая всеобъемлющее рассмотрение данного вопроса в документах, представленных совещанию группы экспертов членами Совета СГЭ и обсужденных как членами Совета, так и другими участниками, содержание настоящего доклада касается в основном тех вопросов, которые не были полностью отражены в этих документах.

ЧАСТЬ I. ВОПРОСЫ, РАССМОТРЕННЫЕ В ХОДЕ ОБСУЖДЕНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СТРУКТУРА: Международные совместные предприятия являются коммерческими предприятиями, в рамках которых два или более партнеров из различных стран совместно обеспечивают функционирование какого-либо коммерческого предприятия, предоставляя капитал для нового предприятия в заранее согласованных долях, техническое ноу-хау и управленческие кадры.

Структура совместного предприятия может быть такова, что она потребует относительно небольших вложений средств для иностранного инвестора с более значительным участием в последующих вложениях капитала. Иностранец может также в качестве своего вклада в капитал совместного предприятия предоставить технологию. Создание совместного предприятия может обеспечить реконструкцию и переоборудование действующего предприятия на сумму, превышающую его балансовую стоимость. Если иностранный инвестор не желает гарантировать займ на создание этого предприятия, то внутренний партнер может предоставить такие гарантии, снижая таким образом риск для иностранного партнера. Этот займ может впоследствии погашаться за счет доходов совместного предприятия. Доля иностранного партнера в капитале в ходе функционирования совместного предприятия может значительно увеличиваться.

ЦЕЛИ. Совместные предприятия должны, несомненно, приносить определенный доход для всех заинтересованных сторон, и поэтому при их создании необходимо должным образом учитывать их интересы и надежды. В некоторых странах совместные предприятия являются единственным юридически возможным средством для иностранного инвестирования.

Цели компаний в странах с централизованно планируемой экономикой, преследуемые при образовании совместных предприятий, многочисленны: получение иностранной валюты, приобретение более совершенной технологии и методов производства, получение доступа к новым рынкам и замещение импорта.

Предприятия в странах с рыночной экономикой рассматривают совместные предприятия в странах с централизованно планируемой экономикой в качестве средств получения доступа к новому рынку, снабжения сырьевыми материалами или развития туризма, который может относительно легко приносить иностранную валюту. Эти предприятия могут использовать имеющееся ноу-хау в качестве их взносов в капитал совместного предприятия или могут выдавать лицензию на какой-либо процесс, который обеспечит получение дохода независимо от того, является ли само это совместное предприятие само по себе прибыльным.

К недостаткам относится то, что производственные ресурсы, необходимые для совместных предприятий, обычно не включаются в централизованные планы экономического развития, и поэтому могут возникать трудности в связи с получением сырьевых материалов и полуфабрикатов от государственных предприятий. В связи с этим совместные предприятия следует как можно шире интегрировать в систему экономического планирования принимающей страны.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ. Основными элементами инвестиционного климата являются: политическая стабильность, отношения между этническими и религиозными общинами, состояние экономики (платежный баланс, темпы роста, инфляция, конвертируемость местной валюты и т.д.), процедура перевода прибыли за границу и репатриации капитала, правила иностранного участия в акционерном капитале, защита иностранных инвестиций от экспроприации и других некоммерческих рисков, импортные лицензии и система налогообложения.

Разумеется также, что законодательство принимающей страны должно соблюдаться всеми, включая иностранных инвесторов. Однако страны, желающие привлечь иностранные инвестиции, должны осознавать влияние своего законодательства на возможных инвесторов.

Инвестиционный климат в какой-либо данной стране не является привлекательным только лишь потому, что он обеспечивает хорошие стимулы для иностранных инвесторов. Экономическая или политическая нестабильность может привести к тому, что инвесторы предпочтут другие места независимо от финансовых и других предоставляемых им льгот.

Компания, которая удовлетворена своим положением в принимающей стране, постарается скрыть это обстоятельство. В то же время сведения о неблагоприятном отношении распространятся в мировом коммерческом сообществе гораздо быстрее.

ПАРТНЕРЫ: Потенциальные партнеры по совместному предприятию могут быть найдены с помощью:

- таких организаций, как торгово-промышленные палаты;
- форумов инвесторов, организуемых такими учреждениями в целях развития, как ЮНИДО, и коммерческими фирмами;
- существующих торговых связей.

В странах с централизованно планируемой экономикой могут возникнуть трудности в получении полных финансовых данных о потенциальном партнере частично в связи с различиями в принципах и практике бухгалтерского учета. Для перспективного партнера представляется, как правило, разумным сначала попробовать в некоторой степени менее тесно интегрированную форму сотрудничества. Только после полного ознакомления с сильными и слабыми сторонами друг друга и возникновением взаимного доверия, например за счет торговых связей, партнеры должны попробовать заключить соглашение о создании совместного предприятия.

СОСТАВЛЕНИЕ СОГЛАШЕНИЙ О СОЗДАНИИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: Составление соглашения о создании какого-либо совместного предприятия имеет самое большое значение, и в нем в максимальной степени должны быть предусмотрены все возможные случаи. Нецелесообразно включать технико-экономическое обоснование в качестве неотъемлемой части соглашений о создании совместного предприятия, поскольку такие исследования являются прогнозом в отношении будущих событий, а не реальными фактами. Однако вопрос о том, каким образом расходы на любое необходимое технико-экономическое обоснование будут делиться между партнерами, должен регулироваться в основном тексте данного соглашения.

Использовать типовые положения не рекомендуется, поскольку мало вероятно, что они удовлетворят требованиям какого-либо конкретного случая. Предпочтительны общие руководящие принципы, которые обладают необходимой гибкостью применительно к бесконечному числу отдельных ситуаций.

ПРОИЗВОДСТВО. Одна из основных проблем функционирования совместных предприятий в странах с централизованно планируемой экономикой заключается в том, что деятельность совместных предприятий обычно не включается в государственный централизованный план, что исключает плановое обеспечение этих предприятий их сырьевыми материалами и другими производственными ресурсами. Однако в настоящее время наблюдается переход от системы централизованного распределения к системе оптовой торговли, и поэтому совместные предприятия могут получать необходимые материальные ресурсы как через механизмы централизованного снабжения, так и от различных региональных торговых организаций. В Советском Союзе совместные предприятия имеют право закупать продукцию непосредственно у государственных предприятий, но не все такие предприятия готовы иметь с ними дело.

ЦЕНЫ. В странах с централизованно планируемой экономикой совместные предприятия подчиняются системе государственного регулирования цен. В этой связи могут иметь место три основных варианта:

- 1) сделки с централизованными или оптовыми поставщиками для приобретения оборудования и других материалов: цены устанавливаются правительством на относительно низком уровне, поскольку во многих случаях присутствует элемент субсидирования;
- 2) сделки с внутренними потребителями: цены могут устанавливаться свободно на основе спроса и предложения;
- 3) зарубежная торговля: используются цены мирового рынка.

Совместные предприятия могут также закупать за конвертируемую валюту через иностранные торговые фирмы товары, которые либо не производятся в данной стране, либо производятся, но предназначаются для экспорта.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА. Как правило, руководители предприятий в странах с рыночной экономикой имеют большую самостоятельность в оперативном принятии решений, нежели их коллеги в странах с централизованно планируемой экономикой, и это обстоятельство необходимо должным образом учитывать при определении функций руководящих кадров совместных предприятий, деятельность которых должна стимулироваться большей самостоятельностью. Если вводятся премии и стимулы, связанные с производственной деятельностью, например, учеба за рубежом, гибкая шкала заработной платы и премии, то они должны применяться не только к иностранным управленческим кадрам, но и к местным сотрудникам.

Может оказаться целесообразным ввести оплату труда по конечному результату и дисциплинарные меры для местных сотрудников совместных предприятий, даже если они не полностью соответствуют практике других видов предприятий, поскольку иностранные инвесторы будут руководствоваться своими собственными коммерческими соображениями при решении вопроса о том, позволяют ли условия функционирования в принимающей стране получать приемлемую прибыль на свои капиталовложения.

УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ. Обычно в соглашениях о создании совместных предприятий предусматривается положение о создании арбитража для рассмотрения спорных вопросов, которые не могут быть урегулированы самими партнерами. Включение в соглашение о создании совместного предприятия процедур урегулирования споров без обращения к арбитражу широко распространено, поскольку если партнеры доходят до стадии официального арбитражного

разбирательства, то это свидетельствует о том, что данному совместному предприятию не удалось осуществить свои намерения и цели. Таким образом, положение о создании арбитража играет роль конечного сдерживающего средства, которое никогда не следует использовать.

Основными причинами споров являются:

- неудовлетворительное выполнение своих обязательств одним из партнеров;
- расхождения во мнениях относительно развития данного совместного предприятия. Например, один из партнеров желает производить новый вид продукции, который другой партнер не считает прибыльным;
- проблемы долевого вклада в совместное предприятие после прекращения его деятельности;
- политика выплаты дивидендов;
- решения в области капиталовложений;
- представительство в совете управляющих;
- продажа своей доли в данном предприятии другим партнерам.

Поэтому важно предупреждать возникновение потенциально конфликтных ситуаций, например, отбор сотрудников в принимающей стране, роль партнера принимающей страны в оперативном управлении, оплата труда сотрудников, приобретение материальных ресурсов и т.д. Ни в одной из стран с централизованно планируемой экономикой, которые в настоящее время стремятся развивать международные совместные предприятия, не было найдено вполне удовлетворительного решения этих проблем.

ФИНАНСИРОВАНИЕ. Основным требованием к совместным предприятиям в странах с централизованно планируемой экономикой является их функционирование на основе самофинансирования и получение дохода в иностранной валюте, который должен быть по крайней мере достаточным для покрытия их валютных расходов. Таким образом, совместные предприятия должны зарабатывать достаточно иностранной валюты для покрытия расходов на приобретение сырья и других материальных ресурсов, закупаемых за границей, а также на экспатриацию заработков служащих, проживающих за границей, и дивидендов, выплачиваемых иностранным партнерам. Любая иностранная валюта, остающаяся после оплаты этих расходов, может быть использована для выплаты дивиденда местному партнеру.

При оценке рисков и предоставлении займов размер первоначального капитала не является основным критерием, но имеет большое значение. Поэтому в любое технико-экономическое обоснование следует включать анализ возможности данного совместного предприятия зарабатывать иностранную валюту.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ. В настоящее время в Советском Союзе зарегистрировано около 35 совместных предприятий с общим капиталом в размере 200 млн. рублей, в котором доля иностранных капиталовложений составляет около 80 млн. рублей. Помимо этого, 50-60 проектов находятся на стадии окончательного оформления, и, кроме того, начались переговоры об осуществлении еще 100 проектов совместных предприятий.

Снижение. Одной из проблем, стоящих перед совместными предприятиями в СССР, является получение производственных ресурсов, поскольку потребности совместных предприятий обычно не учитываются системой центрального экономического планирования в стране. Хотя начался переход от централизованной к оптовой системе распределения, тем не менее совместные предприятия могут оказаться вынужденными приобретать производственные ресурсы, производимые в Советском Союзе, через зарубежные торговые корпорации, переплачивая за них почти вдвое по сравнению с внутренними ценами. Закон, разрешающий организацию совместных предприятий с иностранными компаниями, принят лишь недавно, и в нем не определены различные возможные формы сотрудничества, поэтому первоначально, возможно, целесообразнее создавать не совместные предприятия в чистом виде, а заключать соглашения о субподрядных работах, лицензиях и экспортной переработке.

В какой валюте осуществляется капиталовложение. Предполагается иностранным партнерам может разрешаться использовать приобретенные законным путем рубли для вклада в первоначальный капитал совместного предприятия с советским партнером.

Валюта, в которой осуществляется выплата. Основное правило заключается в том, что советские совместные предприятия должны покрывать все расходы в конвертируемой валюте, т.е. на приобретение за границей сырья, на выплату зарплаты иностранному персоналу и прибыли иностранному партнеру, из его первоначально внесенного капитала или из доходов совместного предприятия в иностранной валюте. Местные расходы оплачиваются в местной валюте. Однако иногда советские деловые партнеры, например "Аэрофлот", могут предпринимать попытки добиться оплаты оказанных услуг в конвертируемой валюте вследствие неправильного представления о статусе совместных предприятий.

Любая сумма остатка в конвертируемой валюте может быть использована для оплаты все о или части дохода советского партнера. Иногда иностранный партнер может пожелать получить часть своего дохода в рублях для покрытия издержек в местной валюте. Однако вопрос о том, каким образом иностранный партнер по совместному предприятию может использовать рубли, приобретенные в результате выплаты дивидендов, предстоит еще окончательно решить.

Совместные предприятия могут получать ссуды у советских банков при условии, что процентная ставка будет разумной. В качестве обеспечения могут использоваться иностранные активы.

Система учета в СССР отличается от системы учета западных стран, поэтому, возможно, необходимо использовать обе системы, чтобы гарантировать удовлетворение требований обоих партнеров.

Ведение дел с советскими предприятиями. Совместное предприятие может осуществлять сделки с советскими потребителями и поставщиками в конвертируемой валюте. Это означает, что совместное предприятие может зарабатывать твердую валюту, осуществляя коммерческие сделки с советскими деловыми партнерами, имеющими в своем распоряжении иностранную валюту.

Получение ссуд от советских банков. В СССР совместное предприятие, потерпевшее убытки в одном финансовом году, однако рассчитывавшее на прибыль в следующем году, имеет возможность получить в Государственном банке СССР ссуду на временные нужды. Однако, если такие потери предусмотрены в технико-экономическом обосновании, то первоначальный капитал должен быть достаточным для того, чтобы покрыть этот дефицит.

Подготовка кадров и профориентация. Существует настоятельная необходимость в том, чтобы управленческие кадры в Советском Союзе были ознакомлены с условиями хозяйственной деятельности в других странах с помощью семинаров, ориентации на предприятие, печатных изданий и т.д. Имеется также необходимость в сопоставлении советских правовых положений с правовыми положениями стран Запада.

Оплата труда. Одна из проблем, с которыми сталкиваются совместные предприятия в Советском Союзе, заключается в том, что труд советских инженеров и управленцев, работающих на совместных предприятиях, оплачивается так же, как и на государственных предприятиях, в то время как сотрудники низового звена могут получать более высокую заработную плату, чем на советских предприятиях, при наличии соответствующих навыков и опыта, например при знании западноевропейского языка. Поэтому одним из условий дальнейшего развития совместных предприятий является устранение ограничений на повышение заработной платы советским управленческим кадрам.

Поездки. При выполнении своих служебных обязанностей сотрудники совместных предприятий могут свободно перемещаться в пределах СССР. Время на получение въездной визы сократилось с десяти до двух дней. Можно получить также многократные визы. СССР надеется также на взаимность в вопросе о передвижении советских сотрудников совместных предприятий в странах с рыночной экономикой, поскольку в данной области еще испытываются трудности.

Закон СССР о совместных предприятиях. Все совместные предприятия являются предприятиями акционерного типа. Советское право еще не знакомо с концепцией ограниченной ответственности, хотя в настоящее время разрабатывается всеобъемлющий закон о компаниях, в который эта концепция может быть включена. Право создавать совместные предприятия с иностранными компаниями имеют в СССР лишь юридические лица. Отдельные лица этим правом пока не обладают. Советскому партнеру должно принадлежать не менее 51 процента акционерного капитала совместного предприятия, при этом председатель совета и генеральный директор должны быть советскими гражданами. На практике повседневное оперативное руководство, особенно в вопросах маркетинга и производства, находится в руках заместителя генерального директора - иностранного подданного, в то время как советский генеральный директор занимается больше административными вопросами и связями с местными органами власти. Совместным предприятиям надлежит переводить часть прибыли в резервный фонд, пока он не достигнет 25 процентов оплаченной части акционерного капитала. Им надлежит также создавать амортизационный резерв. Этим обязательные резервы ограничиваются. Международные совместные предприятия освобождены от уплаты налогов в течение двух лет с момента их образования, после чего они обязаны платить подоходный налог в размере 30 процентов, а при переводе доходов из СССР - дополнительный налог в размере 20 процентов. Доходы освобождаются от налогообложения при их реинвестировании.

Сообщение данных. Совместным предприятиям запрещается раскрывать учетно-бухгалтерскую или другую информацию посторонним, к числу которых может относиться и страна нахождения иностранного партнера. Однако на практике это положение трактуется не так строго и позволяет сообщать информацию, которая требуется в соответствии с законами страны пребывания иностранных партнеров.

Освобождение от уплаты налога. Любой вклад иностранного партнера в натуре (например, машинное оборудование) не облагается ни импортными, ни экспортными пошлинами, если впоследствии возвращается обратно. Товары, приобретаемые совместными предприятиями за границей, от уплаты налогов не освобождаются.

Споры. Споры могут разрешаться либо с помощью советских судов, либо с помощью арбитража.

Информация о совместных предприятиях. Развитию деятельности совместных предприятий способствовало бы дальнейшее разъяснение определенных вопросов в законе СССР о совместных предприятиях и более широкое информирование об этом законодательстве в потенциальных странах-партнерах. Некоторые участники отметили сложность получения правовых документов, касающихся совместных предприятий в СССР. В качестве основных источников были указаны Совет Министров СССР и Консультативный центр Торгово-промышленной палаты, однако в этом вопросе имеются отличия от стран Запада, где законы и указы не могут вступить в силу до опубликования в официальном органе печати. Хотя некоторые указы СССР публикуются в "Экономической газете", это обычно происходит после того, как они вступили в силу.

Необходимо также более широко пропагандировать среди потенциальных советских партнеров преимущества международных совместных предприятий. До советских сотрудников во всех звеньях вплоть до высшего руководящего звена необходимо доводить информацию о совместных предприятиях в других странах. Этого можно добиться путем организации семинаров, обучения кадров и издания специализированной литературы.

Выявление потенциальных советских партнеров. Иностранная компания, которая ищет партнера в СССР, может обратиться в Консультативный центр Торговой-промышленной палаты СССР. Возможно также установление связей между регионами СССР и зарубежными странами, например между Эстонией и Скандинавскими странами, что может способствовать выявлению потенциальных партнеров с обеих сторон.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В КИТАЕ. В стране опробуются несколько моделей промышленного сотрудничества с акционерным участием или без такового: осуществляются, например, соглашения об экспортной переработке, о бартерных и компенсационных поставках, о международной долгосрочной аренде. Насчитывается меньше акционерных, чем договорных совместных предприятий, которые считаются более гибкими. Средняя продолжительность ведения переговоров относительно создания предприятий первого типа составляет 15 месяцев, а предприятий второго типа - два года. В 1986-1987 годах значительно возросло число совместных предприятий. Частично это объясняется внесением в 1979 году изменений в закон о совместных предприятиях, что сделало Китай более привлекательным местом деятельности для западных фирм, а также участием лиц китайской национальности из Гонконга в совместных предприятиях с небольшими кооперативами, которые сами не имеют средств для приобретения оборудования. Иностранным вкладчикам предлагаются три типа совместных предприятий: акционерные совместные предприятия, договорные совместные предприятия и предприятия, находящиеся в полной иностранной собственности. В 1979-1986 годах было создано около 10 000 предприятий таких типов, из которых 600 - акционерных и 5 000 - договорных. Общий объем капиталовложений составил 28 млрд. долл. США, причем иностранные капиталовложения составили 8,5 млрд. долл. США. Остается решить один ключевой вопрос: как в странах с плановой экономикой успешно осуществлять деятельность совместных предприятий с партнерами из стран с рыночной экономикой.

До сих пор имеют место жалобы на неправомерное вмешательство органов власти в деятельность предприятий, в том числе совместных предприятий. Однако разрабатывается новый закон, который укрепит позиции менеджмента в отношениях с представителями правительства.

Между тем требования в отношении сбалансированности расходов и доходов в иностранной валюте были ослаблены, и в настоящее время допускается, чтобы местная валюта, полученная совместными предприятиями в результате продажи своей продукции на внутреннем рынке, могла использоваться иностранным партнером для закупки на экспорт товаров местного производства и их продаже через свою международную сеть сбыта. В другом случае совместные предприятия, имеющие активное сальдо в конвертируемой валюте, могут продавать ее совместным предприятиям, нуждающимся в этой валюте, и использовать таким образом приобретенную местную валюту на расширение дела или в иных других целях, не противоречащих существующим законам.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОЛЬШЕ. Предстоящие изменения в польском законодательстве предусматривают отказ от требований, чтобы не менее 51 процента капитала являлось собственностью польского партнера. Таким образом, теоретически появится возможность создания совместных предприятий, в которых доля участия польского партнера будет составлять один процент. Однако сохранит свою силу положение, позволяющее польскому партнеру прекращать действие совместного предприятия. В польском законодательстве отсутствует признание каких-либо приоритетных или ведущих отраслей промышленности и приветствуется любой потенциально жизнеспособный инвестиционный проект.

В Польше создана система аукционной продажи части иностранной валюты, заработанной экспортерами, тем компаниям, которые испытывают в ней настолько острую необходимость, например для покупки важнейших запасных частей, что готовы заплатить цену, в три-четыре раза превышающую официальную.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ВЕНГРИИ. В Венгрии существует ассоциация совместных предприятий для оказания помощи ее членам в их деловых отношениях с органами власти. За время своего существования ассоциация смогла противостоять увеличению размера налогообложения и добиться привилегированного отношения к совместным предприятиям в вопросе о предоставлении лицензий на импорт необходимых производственных ресурсов.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАНАХ СЭВ. Из почти 170 совместных предприятий, созданных между предприятиями стран - членов СЭВ и стран Западной Европы, более половины было создано между партнерами, осуществлявшими ранее сотрудничество неакционерного типа. Насчитывается около 1 700 соглашений о промышленном сотрудничестве без совместного акционерного участия. Это говорит о том, что во избежание риска или из-за несопоставимости целей предпочтение отдается соглашениям, не предусматривающим создание акционерного капитала.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ. В будущем необходимо продолжить практику проведения совещаний по вопросам, касающимся международных совместных предприятий, на которых представители промышленности из стран с централизованной плановой экономикой и стран с рыночной экономикой могли бы обсуждать перспективы взаимного делового сотрудничества. Созданию и деятельности международных совместных предприятий могло бы в значительной степени способствовать издание глоссария, который бы стандартизировал терминологию по данному вопросу. Такой глоссарий был бы полезен не только иностранным и местным партнерам по совместным предприятиям, но и советским юристам, которые в настоящее время впервые сталкиваются с некоторыми концепциями торгового права, действующего в странах с рыночной экономикой. Важно, чтобы такие правовые термины были сформулированы ясно и определенно, с тем чтобы все участвующие стороны могли их последовательно использовать в практической деятельности.

ЧАСТЬ II. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ РАБОТЫ ЧЛЕНАМИ СОВЕТА

Г-н ИРИЙ АФАНАСЬЕВ (Министерство внешних экономических связей СССР):

Основные цели совещания достигнуты. Мы будем просить другие учреждения ООН играть столь же активную роль в данной области, как и ЕНИДО. Совместно с ЕНИТАД в Москве будет организован семинар по совместным предприятиям. Ожидается, что в нем примут участие представители из развивающихся стран и представители международных организаций. Предлагается, чтобы и другие международные организации рассмотрели возможность проведения семинаров по данной теме.

Руководитель отделения технико-экономических обоснований Отдела поддержки промышленных операций ЕНИДО:

Поскольку программа работы охватывает очень большое число тем, то невозможно достаточно глубоко рассмотреть все вопросы. Я хочу привлечь внимание участников совещания к методологии, используемой ЕНИДО для разработки и анализа проектов совместных предприятий, в которой особое внимание уделяется необходимости подготовки технико-экономического обоснования для каждого рассматриваемого проекта. Инвестиционное законодательство СССР имеет в этом отношении верную направленность. Иностранцы партнеры и партнеры по совместным предприятиям, коммерческие банки и организации, оказывающие содействие, должны быть заинтересованы в получении надежной информации о рынках, технологии, сырьевых и трудовых ресурсах, доходности и влиянии проекта совместного предприятия на национальную экономику. Для будущего сотрудничества имеется множество областей. Очевидна необходимость в обучении методике разработки и анализа проектов совместных предприятий. ЕНИДО имеет богатый опыт в данной области. На таких семинарах внимание должно уделяться также вопросам создания совместных предприятий с развивающимися странами, методике ведения переговоров, анализу рынка, а также техническому, финансовому и экономическому анализу. В процессе проведения таких семинаров прояснится вопрос о роли совместных предприятий. По-моему, обсуждение правовых вопросов не должно преваляровать над обсуждением вопроса о совместных предприятиях.

Г-жа ЛУСИЯ ЭСПИНОЗА (участник Программы делегатов ЕНИДО):

Совещание помогло участникам лучше разобраться в вопросах, касающихся условий инвестирования, например, в области налоговых стимулов в развивающихся странах. В ближайшем будущем желательно провести особое совещание подобного типа для Латинской Америки.

Сотрудник по вопросам промышленного развития, Отдел поддержки промышленных операций:

Совещание позволило собрать экспертов из множества различных стран, включая Советский Союз. Необходимо более глубоко изучать проблему совместных предприятий и довести до развивающихся стран информацию, полученную на совещании. ЕНИДО должна опубликовать доклады экспертов и резюме обсуждений и предоставить отчет о совещании и соответствующие документы развивающимся странам. В итоговом отчете могла бы содержаться рекомендация использовать методологию ЕНИДО при финансовом и экономическом анализе проектов совместных предприятий. Необходимо продолжать сотрудничество ЕНИДО и СССР в проведении совещаний группы экспертов или семинаров по совместным предприятиям, поскольку эта страна располагает очень хорошей инфраструктурой и кадровыми возможностями для проведения подобных мероприятий.

Г-н ЯНУШ КОЗИНСКИ (эксперт ЮНИДО):

На совещании была сделана попытка охватить все аспекты создания совместных предприятий в социалистических и развивающихся странах, и эта цель была достигнута, хотя было затронуто слишком много вопросов и обсуждение по некоторым из них не удалось завершить. При создании совместных предприятий необходимо ясно представлять потребности и ожидания обоих партнеров, а также политику правительства в отношении иностранных капиталовложений. Помимо потребностей и ожиданий партнеров в этом вопросе присутствует определенный политический аспект - решение правительства о разрешении иностранного инвестирования. Это должно учитываться, для того чтобы совместное предприятие имело успех. Необходимо убеждать местных производителей в том, что объединение сил с иностранцами владчиками имеет смысл, а возможно, и поощрять их, или даже предлагать ряд стимулов, дающих преимущество совместным предприятиям перед другими вариантами деловой активности.

Чтобы уменьшить неопределенность, связанную с созданием совместного предприятия, следует проводить технико-экономические обоснования, однако они не могут служить твердой гарантией коммерческого успеха.

Что касается будущей деятельности, то в отчете о совещании, который предстоит распространить, должны содержаться предложения в отношении дальнейших мероприятий. Закон СССР о совместных предприятиях требует дополнительных уточнений и, кроме того, должен более широко рекламироваться за рубежом, поскольку о нем мало известно потенциальным инвесторам. Необходимо рассмотреть вопрос об организации совещаний между спонсорами проектов и потенциальными иностранными партнерами, подобно успешно проведенному в прошлом году совещанию в Варшаве. Вызвало удивление почти полное отсутствие на совещании представителей промышленных кругов СССР, тогда как они являются непосредственными партнерами потенциальных иностранных инвесторов.

Г-н БОРИС КУРОЧЕНКО (Государственный комитет СССР по науке и технике):

Советский Союз намерен участвовать в развитии возможностей совместных предприятий и в организации совещаний как на своей территории, так и в других странах. Это позволит определить, какие конкретные меры необходимо принять, чтобы содействовать созданию совместных предприятий. Мы поддерживаем предложение о том, что ЮНИДО в будущем должна продолжать свою работу в этой области.

Г-н ХАН-ХАК ЛЕКА (эксперт ЮНИДО):

Одним из важнейших средств оценки условий для инвестирования в стране является наличие правовой основы и то, как она применяется на практике. Важно иметь полный текст нового законодательства. Разработка новых форм сотрудничества между предприятиями на основе передачи технологии и создания договорных совместных предприятий должна осуществляться в условиях сохранения гибкости существующих советских законов.

Г-н КРИСТИАН НЬМАН (Старший советник по промышленному развитию на местах, ЮНИДО):

Создание совместного предприятия подобно возведению завода на пустыре. Важно определить имеющиеся проблемы, что позволит решить их наилучшим образом. Необходимо тщательное планирование на всех этапах на основе проведения технико-экономических обоснований.

Г-н КНИК РЕЙДОН (эксперт ЕНИДО):

Необходим центр, где без труда можно было бы получить всю документацию, касающуюся совместных предприятий в СССР. Закон СССР о совместных предприятиях должен быть уточнен и изменен таким образом, чтобы содействовать созданию совместных предприятий.

Американские фирмы проявляют интерес. Пришло время приступить к переговорам и заключать контракты.

Г-н В.В. РАНЕНКО (эксперт от СССР):

Специалисты должны оказать помощь в подготовке программы будущих семинаров, в ходе которых экспертам следует обсуждать положение дел на текущий момент и информировать о разногласиях, возникающих вследствие практических трудностей в деятельности и организации совместных предприятий. Краеугольным камнем соглашений о совместных предприятиях являются технико-экономические обоснования, и их обсуждению необходимо уделять больше времени, чем было уделено на этом совещании.

Г-жа Л.А. РОДИНА (эксперт от СССР):

Следует учитывать проблемы, связанные с терминологией. Развитию взаимопонимания в этой области между странами способствовала бы подготовка с помощью ЕНИДО глоссария, в котором объясняется терминология по совместным предприятиям. Было бы полезно организовать дальнейшие семинары для более подробного рассмотрения конкретных вопросов.

Г-н А.И. РУБЦОВ (эксперт от СССР):

Было бы полезно разделить данную тему на разделы, с тем чтобы эксперты могли более глубоко изучить проблемы, по которым они специализируются. На следующие совещания следует приглашать представителей промышленности, потенциальных партнеров и инвесторов как из развитых, так и развивающихся стран. В этом случае возможны практические результаты: там могут встречаться предполагаемые партнеры, что приведет к созданию совместных предприятий. Советскому Союзу необходимы совещания, подобные тому, которое было организовано ЕНИДО в Польше, где потенциальные партнеры могли бы встречаться и обсуждать возможности сотрудничества.

Г-н НОРМАН СКОТТ (эксперт ЕНИДО):

Число совместных предприятий, созданных между фирмами стран с плановой и рыночной экономикой, до сих пор невелико - в общей сложности оно достигает 170. Соответственно невелики инвестиционные потоки из стран с рыночной экономикой в страны с централизованной плановой экономикой. Очевидно, что такие элементы, как качество продукции, стабильность цен, а также плановый и административный механизмы, должны удовлетворять требованиям предприятия, которое на национальном уровне собирается получать прибыль в условиях конкуренции, а на международном уровне - иностранную валюту.

Совещание продемонстрировало готовность к сотрудничеству, а также прочность связей между ЕНИДО и ЕЭК. Однако необходимы дальнейшие совещания для более подробного рассмотрения таких вопросов, как регламентирующие основы, взаимодействие между внутренними поставщиками и иностранными партнерами, разработка контрактов и т.п. Важным является также то, чтобы ЕНИДО и ЕЭК (Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций) поддерживали тесную связь и продолжали после этого совещания деятельность в

данной области. К концу следующего года ЕЭК издаст руководство по разработке соглашений о совместных предприятиях, в котором будут отражены советы и пожелания, высказанные юристам.

Г-н АРИСТАРХ ТРОФИМОВ (Председатель Торгово-промышленной палаты Эстонской ССР):

В Советском Союзе делаются лишь первые шаги и работа в области внешнеэкономических связей с другими странами только начинается. С уделением большого внимания технико-экономическим обоснованиям повысится степень определенности на подготовительных этапах. Было бы полезно иметь также пособие по подготовке технико-экономических обоснований с использованием персональных компьютеров.

Профессор НИНЕЛЬ ВОЗНЕСЕНСКАЯ (эксперт от СССР, Сопредседатель):

При планировании будущих совещаний было бы полезно создать рабочие группы для обсуждения конкретных вопросов. Имеется острая необходимость в глоссарии, который нужен не только для более свободного общения с иностранными участниками, но и для советских юристов, очень немногие из которых ясно представляют некоторые правовые концепции, касающиеся совместных предприятий, особенно то, как они применяются в других странах, просто потому, что они не сталкивались с такими проблемами. Необходимо ясно понимать правовые термины, иначе могут возникнуть проблемы и неправильное понимание. Критическая оценка закона СССР о совместных предприятиях юристами и другими участниками, а также выявление тех вопросов, которые могут вызвать неправильное понимание, помогут нам лучше понять проблемы и постепенно усовершенствовать наше законодательство.

Г-жа СИНТИЯ УОЛКЕР-БРОЗИО (эксперт ЕНИДО):

Было бы желательно иметь небольшие рабочие группы, где эксперты вместе с другими участниками могли бы рассматривать области, в которых они являются специалистами. Необходим глоссарий правовых терминов, особенно терминов, касающихся области корпоративного права, с тем чтобы лица из различных стран и с различным уровнем правовых знаний, которые участвуют в создании совместных предприятий, могли яснее представлять значение таких терминов.

Сотрудник по вопросам промышленного развития Отдела промышленного инвестирования:

Необходимо иметь всеобъемлющее и содержательное законодательство. Должен иметься комментарий к закону, а со временем, возможно, публикации с изложением рассмотренных дел и вынесенных решений, с тем чтобы те, кто создает новые совместные предприятия, могли воспользоваться опытом уже действующих совместных предприятий. Для создания совместных предприятий между странами с плановой и рыночной экономикой имеется много возможностей, а потому существует необходимость и в организации новых совещаний. ЕНИДО намеревается содействовать этому процессу.

Г-н ПЕТР ЗАВЬЯЛОВ (эксперт ЕНИДО):

Необходимо проводить больше семинаров, конференций и совещаний, однако они должны иметь более четкую направленность. Советские эксперты будут участвовать в таких совещаниях и семинарах по совместным предприятиям в развивающихся странах, проводимых либо в этих странах, либо в Советском Союзе при должной представительности развивающихся стран. Было бы желательно определить программу мероприятий в этой области на 3-5 лет вперед.

ДОКУМЕНТЫ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ НА СОВЕЩАНИИ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ

1. The USSR Joint Venture Law of 1987 (J. Radon)
2. Joint Venture Financing in Developing Countries (J. Radon)
3. Joint Venture Summary Outline (J. Radon)
4. International Industrial Joint Ventures
A Synopsis for Presentation at the Tallinn Expert Group Meeting
(C. Newman)
5. International Joint Ventures in Developing Countries.
The UNIDO Approach (J. Watts)
6. List of General Managers of USSR Joint Ventures and Details of the
Ventures (in Russian)
7. General Problems Proceeding from the Experience in Establishing Joint
Ventures in the Estonian SSR (E. Lohk)
8. Major Issues in Negotiating Joint Venture Agreements (J.J. Lecat)
9. Methodology for the Preparation of Joint Venture Projects (UNIDO)
- Introductory Presentation (W. Behrens, V. Klykov)
10. Legal, Commercial and Socio Economic Aspects of a Joint Venture Company
- A Case Study (C. Walker Brosio)
11. Model Joint Venture Agreement (C. Walker Brosio)
12. Main Principles of Evaluating the Profitability of International Joint
Ventures in the USSR (V. Ranenko)
13. Practical Problems and Experience with the Implementation of East-West
Joint Venture Contracts (W. v. Lingelsheim-Seibicke)
14. East-West Joint Ventures: Economic, Business and Legal Aspects.
(N. Scott)
15. Experience in Planning, Establishing and Operating Joint Ventures
in Poland (J. Kozinski)
16. Legal Aspects of Joint Ventures in the Soviet Union (N. Voznesenskaya)
17. Foreign Exchange and Credit Servicing of Joint Enterprises in the
USSR (E. Grevtsev)
18. Short Information about the Establishment of Joint Ventures in the
Estonian SSR (T. Sildmäe)
19. Financial Analysis of Joint Ventures in the USSR (A. Rubtsov)
20. Problems and Prospects for International Joint Ventures between Firms in
Socialist and Developing Countries (V. Teperman)

УЧАСТНИКИ СОВЕЩАНИЯ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ

ЧЛЕНЫ СОВЕТА

ФАМИЛИЯ	ДОЛЖНОСТЬ
<u>Сопредседатель</u>	
Ms N. Voznesenskaya	Professor of Law, Institute of the State and Law, Academy of Sciences, USSR
Mr. C. Newman	UNIDO staff member, Senior Industrial Development Field Adviser in the Philippines
* * *	
Mr. Ju. Afanasyev	Ministry for Foreign External Relations, USSR
Mr. W. Behrens	UNIDO staff member, Head of the Feasibility Studies Section
Mr. E. Grevtsev	Chief of Credit Department, Bank for Foreign Economic Affairs, USSR
Mr. J.-L. Jeanroy	UNIDO staff member, Director of the Industrial Investment Division
Mr. V. Klykov	UNIDO staff member, Feasibility Studies Section
Mr. J. Kozinski	Director, Legal Department, Ministry of Foreign Economic Relations, Poland
Mr. B. Kurotchenko	State Committee for Science and Technology, USSR
Mr. J.-J Lecat	Partner in Bureau Francis Lefebvre, Attorneys-at-Law, Paris; legal consultant to UNIDO for the Expert Group Meeting
Mr. W. von Lingelsheim-Seibicke	Counsellor, Embassy of the Federal Republic of Germany in Moscow
Mr. J. Radon	Partner, Radon, Ishizumi and Matar, Attorneys-at-law, New York
Mr. V. Ranenko	Chief of Department, Institute of Foreign Economic Relations, State Foreign Economic Commission, Council of Ministers of the USSR
Ms L. Rodina	Senior Researcher, Institute of Economics of the World Socialist System, Academy of Sciences, USSR

Mr. A. Rubtsov
Director, 'VNESHTEKHNIKA' Foreign Trade Corporation, State Committee for Science and Technology, USSR

Mr. N. Scott
Director, Trade Division, Economic Commission for Europe, Geneva

Mr. T. Sildmäe
Deputy Representative of the Ministry of Foreign Economic Relations at the Estonian Council of Ministers, USSR

Mr. V. Teperman
Research Scholar, Institute of Economics of the World Socialist System, Academy of Sciences, USSR

Mr. A. Lofimov
President, Estonian SSR Chamber of Commerce and Industry

Mr. B. Vukmir
International lawyer; Counsel to the INGRA business association, Zagreb

Ms. C. Walker-Brosio
UNIDO consultant, rapporteur of the Expert Group Meeting

Mr. J. Watts
UNIDO staff member, Industrial Investment Division

Mr. P. Zavyalov
Chief of Division, All-Union Research Institute for External Economic Relations, USSR

НАБЛЮДАТЕЛИ ОТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

ФАМИЛИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОРГАНИЗАЦИЯ
Mr. Chu Tác Nhân	Project Officer	State Planning Committee of the Socialist Republic of Vietnam
Ms. Lucia Espinosa	Participant in the On-the-Job Orientation Programme for Delegates from Developing Countries, Ecuador	UNIDO Investment Promotion Service Paris, France
Ms. Liu Jiazhen	Representative of the Director	Ministry of Foreign Economic Relations and Trade Beijing People's Republic of China
Mr. Yob-Yobe Okello	Participant in the On-the-Job Orientation Programme for Delegates from Developing Countries, Uganda	UNIDO Investment Promotion Service Cologne, F.R.G.

ДРУГИЕ ИНОСТРАННЫЕ УЧАСТНИКИ

ФАМИЛИЯ	ДОЛЖНОСТЬ	ОРГАНИЗАЦИЯ
Ms. Natalie Hladiy	Moscow Representative	Credit Lyonnais Paris, France
Mr. Egidio Babuder	Chief Representative for the USSR.	Banco Credito Italiano Italy
Mr. Carlo G. Figarolo di Gropello	Director	Fiat S.p.a. Turin, Italy
Mr. Erland Fredén	Executive	Contus AB Stockholm, Sweden
Mr. Maurizio Galastri	Representative	Montedison S.p.A. Milan, Italy
Ms. Susanne Heger	Doctoral student	Business University Vienna, Austria
Mr. Stefan Kalina	First Secretary	Embassy of the Czechoslovak Socialist Republic, Moscow, USSR
Mr. Bertrand Legendre	Regional Assistant Manager	Banque de l'Union Europeene Paris, France
Mr. Stefan Lewandowski	President	Woodland Trade Vertriebs GmbH Berlin, FRG
Mr. Jukka Nyrola	Executive Vice President	Jaakko Poyry Oy Helsinki, Finland
Mr. Dusan Pamula	Commercial Attaché	Commercial Represen- tation of the CSSR, Moscow, USSR
Mr. Roberto Pancani	Moscow Representative	Banco di Roma Rome, Italy
Mr. Y. Radhakrishnan	Moscow Representative	State Bank of India
Mr. G. Crespi Reghizzi	Expert for Joint Ventures	SNIA BPD S.p.A. Cinisello Balsamo, Italy
Mr. Martin Sajdik	Chief Moscow Representative	Creditanstalt-Bankverein Vienna, Austria

Mr. Helmut Schwap	Representative	Zentralsparkasse und Kommerzialbank Vienna, Austria
Mr. B. Shinebaatar	Officer	Ministry of External Economic Relations and Supplies Ulan Bator, Mongolia
Mr. Gustav Svoboda	Director of Joint Venture Centre	Transakta Prague, CSSR.
Mr. Alberto Tiazzoldi	Vice President	Fiat S.p.A. Turin, Italy
Ms. I. Trishina	Expert	International Investment Bank Moscow, USSR.
Mr. Victor Uckmar	Delegate	Confederation of Italian Industries Genua, Italy
Mr. Ulrich Weber	Head	UNIDO Investment Promotion Service Cologne, FRG
Mr. Armin Wernisch	Assistant General Manager	Creditanstalt-Bankverein Vienna, Austria
Mr. Piero Zaino	Senior Vice President	San Paolo Bank (Austria) AG Vienna, Austria

СОВЕЩАНИЕ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ
ПРОМЫШЛЕННЫМ СОВМЕСТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ

СПИСОК СОВЕТСКИХ УЧАСТНИКОВ

Бюро по машиностроению при Совете Министров СССР	1. Владимир ПОКРОВСКИЙ
	2. Сергей ПУШКИН
Торговая палата СССР	3. Сергей АФАНАСЬЕВ
	4. Борис КОЖЕВНИКОВ
	5. Вера ЧЕСНОВА
	6. Галина ДОБРОВОЛЬСКАЯ
Комитет по внешним экономическим вопросам при Совете Министров СССР	7. Кирилл КУЗНЕЦОВ
Академия народного хозяйства при Совете Министров СССР	8. Алексей АЛЕКСЕЕВ
	9. Вячеслав КОМКОВ
	10. Евгения ДУБРОВА
	11. Игорь ВАРЯШ
Министерство иностранных дел СССР	12. Владимир ПЕТРОВ
	13. Андрей АКОПОВ
Государственный банк СССР	14. Олег МОХАЙСОВ
	15. Илья БАЛАШОВА
Министерство машиностроения СССР	16. Эдуард КАЛЕНДА
	17. Борис КОБЕЛЕВ
Министерство транспортного строительства СССР	18. Андрей ГРЕЧИН
	19. Лев ПРОТАСОВ
Министерство химической промышленности СССР	20. Вадим МИХАЙЛОВ
	21. Евгений ГОЯЧАРОВ
Министерство водохозяйственного строительства СССР	22. Виктор МОИСЕЕВ
	23. Сергей ЦВЕТКОВ
Министерство электротехнической промышленности СССР	24. Елизавета ВОЗНЕСЕНСКАЯ
	25. Юрий ЮМАШЕВ
	26. Наталья ПЛАТОНОВА
Министерство энергетики и электрификации СССР	27. Евгений ГРЕВЦЕВ
	28. Людмила РОДИНА
Институт государства и права Академии Академии наук СССР	29. Вадим ТЕПЕРМАН
	30. Мiroслав ОЛЕКСИВ
Министерство химического машиностроения СССР	31. Сергей ПЕТРИК
Министерство черной металлургии СССР	

Министерство иностранных дел БССР

32. Сергей ХМЕЛЬНИЦКИЙ
33. Николай ГРИНЁВ

Научно-исследовательский институт внешних
экономических связей СССР

34. Петр ЗАВЬЯЛОВ
35. Владимир РАБЕНКО
36. Елена БУРГУЧОВА
37. Александр ШАКАЙ
38. Олег ЗАПОРОЖЧЕНКО
39. Михаил ПЕРОВ

В/О ВНЕШТЕХНИКА

40. Александр РУБЦОВ
41. Константин МИРОШНИКОВ

Совет генеральных директоров советских
совместных предприятий

42. Лев ВАЙНБЕРГ
43. Евгений БУТОВСКИЙ
44. Владимир МИТРОФАНОВ
45. Илья КАХАМ
46. Александр БОРИСИК
47. Софья ЛАНДАУ

Государственный комитет по науке и технике
Грузинской ССР

48. Отар Хошлов
49. Тенгиз ПСУТУРИ

Министерство рыбного хозяйства СССР

50. Александр ХАРЛАМОВ
51. Борис ДУМИТРА

Государственный комитет СССР по науке и технике

52. Борис КУРОЧЕНКО
53. Юрий ПРОХОРОВ
54. Кирилл ФИЛИПОВ
55. Владимир МАХРОВ
56. Алла ХАРИТОНОВА
57. Станислав МАРЧЕНКО

Министерство внешних экономических связей СССР

58. Юрий АФАНАСЬЕВ

В/О ТЯЖПРОМЭКСПОРТ

59. Юрий ФЕДОСОВ

Государственный строительный комитет СССР

60. Александр ШЕЛЯГИН

Московский государственный институт
международных отношений

61. Александр ЛИНЦОВ
62. Дмитрий ПАВЛОВ

АЭРОФЛОТ

63. Сергей ТИМОФЕЕВ

В/О ТЕХНОЭКСПОРТ

64. Юрий РОДЧЕНКОВ
65. Сергей ЦЕЛЯРИЦКИЙ
66. Андрей ЖЕЛЕЗНОВ

Министерство станкостроительной и
инструментальной промышленности

67. Владимир РЯСОВ

Московский государственный университет

68. Екатерина СМЕРНОВА
69. Наталья ХВАЛИНСКАЯ

В/О УКРИМПЕКС

70. Дмитрий ГРИЩЕНКО

В/О ИНТЕРЛАТВИЯ

71. Владимир РУБЕН
72. Алдис МОРС

В/О СОВЗАРУБЕХГАЗПРОМ
Министерство нефтяной и газовой промышленности

73. Владимир АНДРИЕНКО

Агентство печати "Новости" (АПН)

74. Ирина ШАРАПОВА

Государственный проектный институт
Миннефтебизнеспрома СССР

75. А.А. ОСАРИТОНОВА

"Видеотон"

76. Карой МЮЛЛЕР

Ленинградский финансово-экономический
институт

77. Александр Л. КАТКОВ

Кооператив "Комплекс"

78. А. ТРЕСЫ

Опытное коллективное рыбное хозяйство
им. Кирова

79. Питер РЕЛВЕ

Эстонский институт информации

80. Эбре ЛЕМБИТ

НАБЛЮДАТЕЛИ ОТ ЭСТОНСКОЙ ССР

- | | |
|------------------------|--|
| 1. AGUR, Ustus | Estonian Information Institute |
| 2. JAKOBSON, Igor | Consultation Firm "INCO" |
| 3. KAAS, Meelis | the Ministry for Foreign Affairs
of the USSR |
| 4. KESKER, Roland | State Planning Committee of the
Estonian SSR |
| 5. LOHK, Enn | Joint Venture "EKE-Sadolin" |
| 6. MILLI, Enn | the Akademy of Sciences of the
Estonian SSR |
| 7. NURMEOTS, Klaus | the Ministry for Publik Servises
of the Estonian SSR |
| 8. OJAMAA, Peedu | Joint Venture "ERF-Video" |
| 9. PARFERIEV, Valentin | the Foreign Economic Bank |
| 10. SIKK, Arvi | Joint Venture "Est-FINN" |
| 11. SILDMÄE, Toomas | Ministry for Foreign Economic
Relations, Estonian SSR |
| 12. STEINBERG, Nina | Ministry for Light Industry of
the Estonian SSR |
| 13. TAMMOJA, Peter | ESSR Chamber of Commerce and In-
dustry |
| 14. TENNO, Kalle | Council Ministers of the ESSR |
| 15. TROPIMOV, Aristarh | ESSR Chamber of Commerce and
Industry |
| 16. VIHMAN, Marcel | Consultation Firm "INKO" |
| 17. VABAR, Mart | Estonian Information Institute |
| 18. VOIT, Toivo | the Foreign Ministry of the
Estonian SSR |
| 19. ZAVJALOV, Oleg | Consultation Firm "INKO" |