1. **Особенности инвестиционного климата в Российской Федерации**

Понятие "инвестиционный климат" отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в страну (регион, отрасль). Оценка инвестиционного климата основывается на анализе факторов, определяющих инвестиционный климат и способствующих экономическому росту. Обычно применяются выходные параметры инвестиционного климата в стране (приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП), а также входные параметры, определяющие значения выходных, характеризующие потенциал страны по освоению инвестиций и риск их реализации. В их числе:

* природные ресурсы и состояние экологии;
* качество рабочей силы;
* уровень развития и доступность объектов инфраструктуры;
* политическая стабильность и предсказуемость, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств;
* макроэкономическая стабильность: состояние бюджета, платежный баланс, государственный, в том числе внешний долг;
* качество государственного управления, политика центральных и местных властей;
* законодательство, полнота и качество в плане регулирования экономической жизни, степень либеральности;
* уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция;
* защита прав собственности, уровень корпоративного управления;
* обязательность партнеров при исполнении контрактов;
* качество налоговой системы и уровень налогового бремени;
* качество банковской системы и других финансовых институтов; доступность кредитования;
* открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами;
* административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок; уровень монополизма в экономике.

Традиционно принято считать, что главные конкурентные преимущества России – это богатые природные ресурсы, высокий уровень образования и сильный интеллектуальный потенциал.

Но уже в отношении качества рабочей силы необходимо трезво оценивать нашу конкурентоспособность. Сравнительная интегральная оценка качества рабочей силы, которую швейцарский институт Beri ежегодно определяет для 49 стран, характеризует Россию как страну не очень благоприятную для размещения производства, на рубеже с группой стран не подходящих для размещения какого-либо производства.[[1]](#footnote-1) Вопреки распространенному мнению о дешевизне российской рабочей силы, соотношение зарплаты и производительности труда российских рабочих проигрывает аналогичному показателю во многих странах, составляя 1/5 от максимального уровня. Трудовая дисциплина по отношению к труду оценивается в 1/3 от возможного максимального уровня. Весьма ограниченное количество трудящихся обладает квалификацией и культурой производства, необходимыми для современного компьютеризированного производства.

Что касается инфраструктуры, то она обычно оценивается как явная слабость. Необъятные просторы оборачиваются значительными транспортными издержками, что снижает привлекательность регионов, удаленных от рынков сырья и сбыта. Отсутствие современной инфраструктуры значительно увеличивает величину необходимых первоначальных затрат.

* Политическая стабильность и предсказуемость представляют одно из самых уязвимых мест российского инвестиционного климата. Однако, сейчас инвесторы ожидают, что с завершением парламентских и президентских выборов ситуация по этому фактору значительно улучшится.

Отмечаются успехи России в продвижении рыночных реформ, особенно заметные в сравнении с тем, что было 7-10 лет назад. Однако до эффективной рыночной экономики еще далеко.

Макроэкономические показатели весьма напряженные, но в целом более или менее стабильные. После кризиса удалось избежать гиперинфляции, в 1999 году наблюдается рост промышленности. Правительству удалось отодвинуть угрозу суверенного дефолта, хотя величина государственного долга и график его обслуживания представляют серьезную проблему.

Негативное влияние на инвестиционный климат оказывает слабость государства, неэффективность его усилий по защите прав собственности, обеспечению исполнения обязательств по контрактам, борьбе с коррупцией и преступностью.

Значительные препятствия для инвестиций составляют неплатежи, распространение бартера, ненадежность банковской системы, особенно после кризиса 1998 года.

Налоговая система признается неудовлетворительной, прежде всего с точки зрения практики взыскания налогов и защиты прав налогоплательщиков.

1. **Особенности функционирования оффшорных зон**

Под «оффшорной» деятельностью чаще всего понимается деятельность фирм и компаний вне юрисдикции какого-либо государства, а под «международными оффшорными центрами» - центры, в которых участники кредитно-финансовых операций не являются резидентами государства, на территории которого совершаются сделки. При этом участники указанных операций пользуются особым правовым и налоговым режимом.

«Off-shore» переводится как «за пределами морской границы», «не попадающий под национальное регулирование».

Формирование оффшорных центров и зон обуславливается:

* интернационализацией кредитно-финансового бизнеса;
* возникновением повышенного спроса на посреднические финансовые операции;
* различием норм, регулирующих деятельность финансовых компаний и налогообложение их доходов в различных государствах и регионах.

Успешное развитие оффшорных зон зависит от таких факторов, как:

* географическое положение, включающее местоположение центра по отношению к основным районам деятельности материнских компаний;
* наличие развитой инфраструктуры, центрального банка;
* минимальное государственное регулирование деятельности оффшорных компаний и др.

Важной привилегией оффшорных зон является создание для них особого льготного инвестиционного режима, который состоит, в первую очередь, в упрощенном порядке открытия отделений, филиалов и представительств зарубежных кредитно-финансовых предприятий, свободный вывоз прибылей, отсутствие ограничений на объемы инвестиций.

Также оффшорные зоны имеют существенные налоговые льготы: полное или частичное освобождение от налогообложения доходов. В основном в зонах взимаются налоги на недвижимость, сборы за регистрацию собственности, гербовые сборы.

Чем привлекают оффшорные зоны иностранных инвесторов:

* упрощенная процедура регистрации, минимальный размер уставного капитала в большинстве государств не устанавливается, личности владельцев компаний и фирм обычно не подлежат разглашению.
* налог на прибыль составляет 1-3%, а ежегодный сбор в разных государствах составляет от 150 до 1000 долларов США.
* в зонах нет ограничений на вывоз валюты, компании могут открывать депозиты в любой валюте в самых разных государствах, они могут осуществлять и получать платежи в любой валюте без ограничений.
* многие страны в оффшорных зонах не требуют от фирмы предоставления отчета по ведению счетов, налоговых деклараций, счета компаний проверяются только по решению владельцев, единственная форма отчетности – ежегодный финансовый отчет.

Основная цель создания оффшорных зон – концентрация внешних финансовых ресурсов в регионах через местные финансово-банковские институты, что обусловливает интенсификацию банковской деятельности, улучшение инвестиционного климата, развитию внешнеэкономической деятельности.

1. **Понятия и основания применения аккредитивных и инкассовых форм расчета.**

**Аккредитив** (letter of credit) — это обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру.

В практике международных расчетов используются различные виды аккредитивов:

отзывные и безотзывные;

подтвержденные и неподтвержденные;

переводные (трансферабельные);

револьверные (возобновляемые);

покрытые и непокрытые;

документарные и денежные;

резервные.

В каждом аккредитиве должны содержаться следующие реквизиты:

наименование и адрес экспортера и его банка;

отметка о том, является ли аккредитив отзывным или безотзывным (в последнем случае должна быть указана продолжительность аккредитива);

сумма аккредитива;

вид отгрузочных документов;

количество, цена и точное обозначение товара;

условия поставки;

максимальный срок поставки.

Аккредитив с момента его открытия рассматривается как самостоятельная сделка, независимая от контракта, на котором она основана.

Важным моментом при расчетах аккредитивом является его своевременное открытие. Срок открытия аккредитива в отдельных контрактах определяется по-разному, например:

при заключении сделки и подписании контракта или через несколько дней после этого (через 15 дней после подписания контракта или в течение 30—60 дней с момента подписания);

в определенный срок до начала отгрузки;

в течение нескольких дней после получения извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;

одновременно с указанием об отгрузке товара.

Экспортеры заинтересованы в заблаговременном открытии аккредитива, чтобы не нести дополнительных расходов по хранению товара и других издержек. Срок действия аккредитива устанавливается в зависимости от характера и количества проданного товара. Обычно аккредитив открывается на срок от 30 до 150 дней.

Аккредитив выгоден экспортеру, так как обеспечивает ему:

надежность расчетов (обещание банка на оплату);

скорость расчетов (получение денег после отгрузки товара);

возможность получения дополнительного финансирования под открытый и подтвержденный аккредитив.

Для импортера при аккредитивной форме расчетов также повышается надежность поставки товара, но в то же время ему это менее выгодно, поскольку он:

платит банку за открытие аккредитива;

открывает аккредитив до поставки товара («замораживает» свои деньги или платит за кредит).

Наиболее выгодным и надежным для экспортера является документарный аккредитив, который часто применяется в зарубежной практике.

**Инкассо** (collection) — поручение экспортера своему банку получить от импортера непосредственно или через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в установленные сроки.

Различается два вида инкассо:

• простое (чистое) инкассо, т. е. взыскание платежа по финансовым документам, не сопровождаемым коммерческими документами;

• документарное инкассо, т. е. взыскание платежа по финансовым документам, сопровождаемым коммерческими документами, либо только по коммерческим документам. Документы, с которыми проводятся операции по инкассо, подразделяются на две группы:

финансовые (векселя, чеки и др.);

коммерческие (транспортные документы и др.). В качестве транспортных документов могут выступать: коносамент, почтовая квитанция или сертификат об отгрузке почтой, накладная воздушного сообщения, железнодорожная или автотранспортная накладная, акт приемки (сдачи) и т. д.

При документарном инкассо экспортер может дать различные указания банку по использованию прилагаемых коммерческих (товарно-транспортных) документов, например:

• выдать документы только после оплаты — документы против платежа (D/P — documents against payment);

• выдать документы против акцепта тратты — документы против акцепта (D/A — documents against acceptance).

• выдать документы без оплаты. В этом случае экспортер стремится получить гарантию банка в обеспечении платежей. Инкассовая форма расчетов выгодна импортерам, поскольку она подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики. В определенной степени инкассовая форма расчетов выгодна и экспортеру, поскольку банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (если экспортер не дал инструкции о выдаче коммерческих документов без оплаты). В то же время при инкассовой форме расчетов экспортер несет риск, связанный с возможным отказом импортера от платежа, который повышается при снижении спроса, поэтому экспортер может понести убытки, которые складываются из произведенных транспортных расходов и затрат на возвращение товара; из затрат на хранение товара после отказа импортера выкупить его; из потерь от продажи товара на менее выгодных условиях третьему лицу, так как новый покупатель может воспользоваться затруднительным положением экспортера. Выручка за товары может быть также получена с опозданием из-за разрыва во времени между отгрузкой товара и получением денег. С учетом этого при инкассовой форме расчетов особое значение имеют: доверие экспортера к платежеспособности и добросовестности импортера; четкое определение в контракте обязательств продавца и покупателя; отгрузка товара в соответствии с условиями сделки; передача покупателю товарных документов только после платежа или акцепта тратты.

1. "Подмастерья". "Эксперт"№15, 1999 [↑](#footnote-ref-1)