

ПОЛОЖЕНИЕ О ГАРАНТИЯХ ПРИ ИЗЪЯТИИ ИМУЩЕСТВА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА В ДВУСТОРОННИХ СОГЛАШЕНИЯХ О СОДЕЙСТВИИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ

А.В. Зеньков, второй секретарь МИД РБ (г. Минск)

Потенциальная возможность того, что имущество, принадлежащее инвестору на праве собственности или иным вещным праве, может быть в принудительном порядке изъято властями принимающего государства остается, пожалуй, одним из главных рисков при осуществлении иностранных инвестиций. Иностранный инвестор действует в соответствии с национальным законодательством принимающего государства и оценка рисков на первоначальном этапе осуществления инвестиций может оказаться неточной спустя некоторое время в связи с изменением законодательного регулирования (например, в результате смены правительства или финансового кризиса).

Положения о гарантиях при изъятии имущества иностранного инвестора, включаемые в двусторонние международные договоры о содействии осуществлению и защите инвестиций (соглашения о защите инвестиций, СЗИ), нацелены на защиту иностранных инвесторов путем установления стандартов, которые принимающее государство должно соблюдать в случае изъятия собственности инвесторов.

Обычно под изъятием собственности понимают экспроприацию, национализацию или другие меры, действие которых прямо или косвенно эквивалентно экспроприации или национализации. Оно может явиться следствием принятия акта законодательства либо административного акта о передаче права собственности на имущество, а также непосредственно самого имущества от инвестора другому лицу, либо государству. Аналогичные последствия могут иметь и меры со стороны властей, которые влекут фактическую утрату инвестором контроля над имуществом, значительное снижение стоимости имущества и т. д.

В соответствии с обычным международным правом, изъятие принимающим государством собственности инвестора считается законным при условии, что оно осуществляется:

- в соответствии с надлежащей правовой процедурой;
- в общественных интересах;
- на недискриминационной основе;
- с выплатой соответствующей компенсации.

Первые три условия общеприняты. Что касается четвертого, то оно также общепринято как принцип, но в данном случае отсутствует единый подход к его реализации.

Общепринятая формулировка (так называемая «формула Хала») говорит о «своевременной, адекватной и эффективной компенсации».

Своевременная (незамедлительная) компенсация означает, что она выплачивается до или сразу после принятия мер, носящих характер экспроприации; в противном случае начисляются проценты, механизм начисления которых оговаривается договаривающимися сторонами.

Адекватная компенсация предполагает, что компенсация инвестору должна равняться выигрышу принимающего государства от экспроприации.

Эффективная компенсация подразумевает, что она может быть беспрепятственно переведена за границу в иностранной валюте.

Кроме того, компенсация «должна быть полностью осуществимой, выплачиваться без каких-либо ограничений или задержки».

Компенсация должна включать в себя следующие элементы:

- стоимость экспроприированных инвестиций;
- процент с момента отчуждения экспроприированного имущества до даты фактического платежа.

Необходимо отметить, что единого подхода к определению стоимости экспроприированных инвестиций, а также ставки указанного процента нет.

Что касается стоимости, то она может определяться:

- по реальной стоимости;

- по рыночной стоимости;
- по балансовой стоимости;
- по ожидаемым доходам;
- по цене акций;
- по оценке страхового полиса;
- по налоговой декларации и др.

Кроме того, стороны могут конкретизировать методологию определения стоимости имущества, установив, например, что стоимость определяется в соответствии с общепринятыми принципами оценки, принимая во внимание, в частности, вложенный капитал, восстановительную стоимость, амортизацию, текущие доходы, планируемый поток будущих доходов и т. д. (новое Соглашение с Финляндией 2006 г.).

В отношении определения ставки процента, включаемого в компенсацию, существуют различные подходы. Наиболее распространенный — процент в размере коммерческой ставки, установленной на рыночной основе, применительно к валюте платежа. Вместе с тем, по договоренности сторон, ставка процента может определяться и в соответствии с национальным законодательством принимающего государства (например, СЗИ между Республикой Беларусь и Оманом).

Отметим также, что вопрос компенсации является одним из ключевых положений в СЗИ и, как показывает практика, зачастую вызывает оживленные дискуссии в ходе переговоров, вынуждая стороны искать компромиссные подходы и решения.

В качестве примера приведем следующую ситуацию. На определенном этапе проведения работы по заключению соглашения с Саудовской Аравией камнем преткновения явился как раз таки вопрос о включении в компенсацию процента. Данное обстоятельство было вызвано особенностями исламского законодательства, запрещающего взимание процентов на вложения, и, соответственно, отсутствием официального законодательно закрепленного механизма расчета. Вместе с тем, банковская практика в исламских странах предусматривает рыночные процентные ставки, завуалированные под терминологию, отличающуюся от общепринятой. С учетом вышесказанного, стороны в результате пришли к компромиссному решению: заменить общепринятое «interest» на используемое в Саудовской Аравии «rate of return».

В качестве дополнительной гарантии для инвестора может служить включение в СЗИ положения о том, что ставка процента, включаемого в компенсацию, не должна ни при каких условиях быть ниже, чем ставка LIBOR (London Interbank Offered Rate) установленная для соответствующей валюты и эквивалентного периода времени. Как правило, включение такого положения является одной из принципиальных позиций, на которых настаивает белорусская сторона в ходе переговоров по проектам двусторонних СЗИ между Республикой Беларусь и иностранным государством.

В отношении валюты, в которой выплачивается компенсация, опять-таки предусмотрен широкий спектр возможных решений: от свободно конвертируемой валюты до национальной валюты принимающего государства.

С вопросами экспроприации тесно связаны положения, гарантирующие защиту и от других видов политического риска. Так, в случае, если инвестициям инвесторов причиняется ущерб вследствие войны или другого вооруженного конфликта, революции, государственного чрезвычайного положения, восстания, мятежа или беспорядков, имевших место на территории принимающего государства, то инвесторы пользуются режимом наибольшего благоприятствования в отношении выплаты им возмещения принимающим государством.

Если кроме этого в указанных выше случаях инвестор несет потери на территории принимающего государства в результате реквизиции его инвестиций силами или властями последней либо уничтожения его инвестиций силами или властями последнего (при том, что это не было вызвано необходимостью ситуации), то инвестору предоставляется возмещение или компенсация, к которым предъявляются требования аналогичные тем, которым должна соответствовать компенсация при экспроприации.

Отметим также, что гарантии при изъятии имущества иностранного инвестора в Республике Беларусь предоставляются и в рамках национального законодательства. Так, в соответствии со статьями 11 и 12 Инвестиционного кодекса:

- инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы, к ним также не могут быть применены меры, равные указанным по последствиям;
- национализация или реквизиция возможны лишь со своевременной и полной компенсацией имущества и других убытков, причиняемых национализацией и реквизицией;
- компенсация стоимости национализированного или реквизированного инвестиционного имущества национальному инвестору выплачивается в официальной денежной единице Республики Беларусь, иностранному инвестору — в валюте, в которой первоначально были осуществлены инвестиции.

Вместе с тем, порядок определения размера рыночной стоимости экспроприированного имущества, установление которого отнесено отсылочной нормой к компенсации Президента Республики Беларусь, в настоящее время нормативно не закреплён.

Кроме того, порядок исчисления процента, включаемого в компенсацию, «согласно официальному курсу белорусского рубля по отношению к соответствующей иностранной валюте за период с даты фактической национализации или реквизиции либо их публичного объявления до даты фактической выплаты компенсации», к сожалению, не позволяет вести речь о возможности его практической реализации. По всей видимости, при закреплении в Инвестиционном кодексе указанного положения в такой формулировке произошла подмена понятий «процент» (в значении «денежная сумма») и «ставка процента», в связи с чем порядок определения последней нуждается в законодательном закреплении.

По этой причине в качестве одного из условий формирования благоприятного инвестиционного климата в Республике Беларусь наряду с совершенствованием договорно-правовой базы международного инвестиционного сотрудничества может рассматриваться доработка актов национального законодательства, регулирующих вопросы гарантий иностранным инвесторам, по указанным направлениям.

МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ АНАЛИЗА ЗАТРАТ И ВЫГОД ОТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

А.А. Иванов, *ст. преподаватель*

Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)

Ошибочно полагать, что улучшение качества влечет за собой лишь дополнительные затраты. Такая точка зрения является результатом консервативного представления о влиянии качества на эффективность производства. Чем раньше придет понимание того, что при решении проблемы качества повышаются эффективность сельхозпроизводства и его устойчивость в условиях конкуренции, тем лучше и надежнее будет обеспечено будущее предприятий.

Затраты на высокое качество окупаются высокой ценой. Так при снижении качества условно на 10 %, цены могут быть снижены на 15 %, а при повышении качества 4 товара на 10 %, цены могут повыситься на 30–40 %. Здесь надо только учитывать, что существует предел («золотая середина качества»), до которого можно улучшать качество, из-за соотношения достигнутого эффекта и потраченных средств.

Филип Кросби утверждает, что «качество достается бесплатно». Компания Motorola подсчитала, что за последние пять лет повышение качества только на одном производстве сэкономило ей 700 миллионов долларов. В тоже время, система качества, в которой игнорируются экономические аспекты обеспечения и улучшения качества, не может быть эффективной, так как затраты на качество составляют до 80 % общих производственных затрат, а не 4 %, как думали раньше.

Даже при достаточно высоком уровне качества продукция не может удовлетворить заказчика, если на нее установлена слишком высокая цена. Иными словами, нельзя определить качество, не учитывая цены. Это имеет большое значение при планировании и проектировании качества. Управление качеством невозможно без регулирования цен, прибыли и издержек, как необходимых, так и связанных с дефектом.