

Н.Н. ИВАНОВА
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ КИТАЯ

В специальном досье, опубликованном в американском журнале *China business review*, рассматриваются различные аспекты иностранного инвестирования в экономику Китая. После большой волны притока иностранных инвестиций в экономику Китая в начале 90-х годов, с 1997 г. их приток заметно сократился. Если в 1993 г. было подписано контрактов на 111 млрд. долл., то в 1999 г. лишь на 41 млрд. долл. (1, с.8). Как импортер иностранных прямых инвестиций (ИПИ) Китай переместился со второго на четвертое место, уступая США, Великобритании и Швеции (1, с.8).

Главными инвесторами в китайскую экономику являются: Гонконг, заключивший в 1999 г. 5902 проекта (стоимостью 13 млрд. долл.), США — 2028 проектов (6 млрд.), Тайвань — 2499 проектов (более 3 млрд.), Южная Корея — 1547 проектов (1,5 млрд.), Япония — 1167 проектов (2,6 млрд.) (1, с.10). В конце 90-х годов иностранные инвесторы стали сталкиваться со все большими трудностями, связанными с непрозрачностью процесса разработки экономической политики, ее частыми изменениями, со многими ограничениями активности иностранных инвесторов — от прямого запрета ИПИ в некоторых отраслях до контроля за валютными операциями. К этому добавилось ухудшение рыночных условий, вследствие азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг. и структурной слабости китайской экономики, в которой, по мнению некоторых специалистов, правительственные реформы и либерализация зашли в тупик.

Иностранные инвесторы, действующие в Китае с начала 90-х годов, усвоили тот факт, что китайская экономика в высшей степени фрагментирована, законы и процедуры, связанные с инвестированием, существенно различаются между провинциями и городами и адаптировались к нему. Инвесторы, вступившие в китайскую экономику в середине 90-х

годов, были поражены неожиданной для них слабостью инфраструктуры, в том числе раздробленностью и неэффективностью системы распределения и запретом для иностранных компаний создавать свои системы. Удивление инвесторов вызывал процесс быстрого насыщения рынков в прибрежных китайских городах и превращение их в высококонкурентные. Притоку ИПИ препятствовала также государственная инвестиционная политика. В 1995 г. был принят список отраслей, классифицированных в отношении ИПИ следующим образом: отрасли, в которые инвестиции: а) разрешены; б) поощряются; в) ограничены; г) запрещены. В соответствии с этим списком запрещалось создавать предприятия, находящиеся в полной собственности иностранных инвесторов, в отраслях, имеющих национальное значение, например в автомобилестроении. Полностью запрещены иностранные инвестиции в секторе производства услуг телевязи.

Государственная политика Китая направлена на то, чтобы заставить иностранных инвесторов передавать китайским фирмам наиболее продвинутую технологию. Не могла не вызвать раздражения у иностранных инвесторов налоговая политика китайского правительства. В 1995 г. Китай без предупреждения объявил об отмене освобождения от налогов импорта капитального оборудования. По оценкам, расходы иностранных компаний в связи с этим должны были возрасти на 20% (1, с.12). После длительных переговоров сторон в 1997 г. Китай восстановил освобождение от налогов импорта инвестиционных товаров, однако ужесточил контроль за применением этой льготы к каждому виду импортируемого оборудования. Если в начале 90-х годов Китай позволял иностранным инвесторам действовать «на грани законности», то в дальнейшем потребовал полной легализации их активности. Некоторые действия китайского правительства, имеющие цели, не связанные с иностранными инвестициями, тем не менее отрицательно сказались на деятельности иностранных инвесторов. Так, в 1998 г. китайское правительство ужесточило контроль за потоками иностранной валюты, желая предотвратить незаконный перевод ее китайскими компаниями за рубеж. В 2000 г. наметились тенденции к увеличению притока ИПИ: в первой половине года были подписаны контракты на 24,17 млрд долл., или на 25% больше, чем за соответствующий период 1999 г. (1, с.12).

Формы иностранных инвестиций в Китае

Основными формами ИПИ в Китае являются: представительство; отделение (филиал) иностранной фирмы; предприятие, находящееся в полной собственности иностранного инвестора; акционерные совместные предприятия (СП), кооперативные или контрактные СП. В последнее время возникли новые формы — холдинговые компании и компании с долевым участием иностранного инвестора.

Традиционно первым шагом для иностранного инвестора является создание представительства. Это относительно простой и быстрый путь проникновения в новые регионы и отрасли промышленности. Такой офис помогает иностранным компаниям установить связи с китайским правительством и изучить рынок. Однако представительства довольно дороги: они облагаются налогом в соответствии с объемом предполагаемой прибыли всего предприятия, располагаются в дорогих городских центрах, часто нанимают служащих с высокой заработной платой через государственные агентства занятости.

Если представительства выполняют лишь функции связи иностранных компаний с китайской экономикой, то отделения (или филиалы) иностранных фирм могут осуществлять и деловые операции. Они являются идеальной альтернативой представительствам с точки зрения налогообложения, которое осуществляется на основе фактической прибыли данного отделения. При этом отделения не имеют статуса юридического лица, всю ответственность за их деятельность несет материнская компания.

Наиболее популярной формой иностранного инвестирования является создание предприятий, находящихся в полной собственности иностранного инвестора. На их долю приходится около половины всех новых контрактов, подписанных в 1997 — 1999 гг. (2, с.15). Привлекательность этой формы для иностранных инвесторов заключается в полном контроле: все решения они принимают без участия или вмешательства китайской стороны. Китайское правительство не особенно поддерживает эту форму инвестирования, так как она не обеспечивает передачи Китаю новейших технологий и ноу-хау, но допускает ее, поскольку Китай остро нуждается в инвестициях. Предприятия в полной собственности иностранных инвесторов являются идеальной структурой в условиях узкого кредитного рынка. В то же время эта структура имеет свои недостатки. В отраслях, где конкурентоспособность китайских фирм повышается (на-

пример, в производстве потребительских товаров), иностранным инвесторам становится все труднее заключать контракты, которые к тому же подлежат особому контролю в области налогообложения.

Широкое распространение имеют в Китае акционерные СП. В 1999 г. в них было помещено 15,83 млрд долл. (1, с.10). СП создаются в тех отраслях, где иностранный инвестор заинтересован в подготовке китайского потребителя к приобретению его товаров. Такая форма дает иностранному инвестору ряд выгод: доступ к местной маркетинговой и распределительной сети, возможность осуществлять послепродажное обслуживание, а также использование связи китайского партнера с правительством. Мажоритарное участие в акционерном капитале СП иностранного инвестора не обязательно обеспечивает ему независимость в управлении. Наиболее ответственные решения по инвестициям принимаются советом директоров на основе единогласия. Таким образом, даже миноритарное участие китайского партнера дает ему возможность блокировать нежелательное решение иностранного инвестора.

Китайское правительство поддерживает СП, предоставляя иностранному инвестору определенные льготы в обмен на передачу технологии и ноу-хау. Эти льготные условия могут касаться доступа к сырью, материалам и коммунальным услугам. Более гибкой формой, чем акционерные СП, являются контрактные (или кооперативные) СП, поскольку партнеры могут кооперироваться как самостоятельные юридические лица и индивидуально нести ответственность или выбрать форму предприятия с ограниченной ответственностью со статусом юридического лица. Контрактные СП популярны среди иностранных инвесторов, придающих особое значение скорейшему возмещению инвестиций.

С расширением присутствия иностранных инвесторов в Китае у них возникает стремление к интеграции и консолидации. Развиваются такие формы инвестирования, как холдинговые компании, компании с долевым участием иностранных инвесторов (*foreign-invested share companies* — FISC), происходят слияния и поглощения компаний. Холдинговые компании дают иностранным инвесторам возможность до определенной степени объединять производство, импорт, источники ресурсов, маркетинг, обучение персонала. К концу 1999 г. китайские власти одобрили создание более 180 холдинговых компаний (2, с.18). Однако многие иностранные инвесторы отмечают, что ожидания, связанные с созданием холдинговых компаний, полностью не реализуются. Например, холдинговые компании могут распределять иностранную валюту между своими предприятиями, но эти сделки требуют разрешения со

стороны государственной администрации (State Administration of Foreign Exchange). Хотя инвестиции холдинговых компаний могут в десять раз превышать их зарегистрированный капитал, а кроме того, компании могут производить внутригрупповое кредитование, такие операции требуют одобрения со стороны Народного банка Китая. В 1999 г. власти Китая предоставили холдинговым компаниям новые права в области распределения и послепродажного обслуживания. Однако во многих случаях это привело к возникновению дополнительных бюрократических препятствий, и власти предполагают пересмотреть права холдингов.

FISC, как и холдинговые компании, дают возможность иностранным компаниям объединить управление, маркетинг и налоговые операции. В этих компаниях контроль находится в руках иностранного инвестора как мажоритарного партнера, при этом сохраняется юридический статус китайской компании. В FISC упразднено право вето миноритарного партнера, решения совета директоров принимаются двумя третями голосов мажоритарного партнера. FISC представляет собой экспериментальную форму иностранного инвестирования, пока единственной компанией, приобретшей этот статус, является «Кодак».

Слияния и поглощения происходят в форме продажи акций одного иностранного предприятия другому, а также скупки акций китайского партнера. Приобретение одной иностранной компанией акций другой часто вызвано стратегическими соображениями (например, для получения лицензии в отраслях с ограниченным допуском иностранного капитала). Большой проблемой при осуществлении операций по поглощению является получение правительственного разрешения.

Влияние членства Китая в ВТО на иностранные инвестиции

Возобновление интереса иностранных инвесторов к китайской экономике отчасти связано с завершением переговоров Китая с США и ЕС об условиях его вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Эти условия требуют от Китая упразднения ряда юридических и нормативных барьеров, ограничивающих торговлю и инвестиции. Членство в ВТО также повлияет на проводимые в Китае реформы, особенно в отношении государственных предприятий и финансового сектора. В настоящее время государственные органы и академические институты Китая заняты изучением проблем, связанных с вступлением в ВТО. Их деятельность условно можно разделить на три категории: пересмотр законов

и норм; ознакомление государственных чиновников с новыми условиями работы; подготовка к проведению реформ.

Пересмотр законов и норм должен касаться налогообложения; предоставления субсидий; барьеров для инвестиций, связанных с торговлей; услуг, связанных с распределением и торговлей; политики в отношении квот и стандартов; защиты прав на интеллектуальную собственность. Китай должен изменить статьи налогового кодекса, допускающие прямое субсидирование экспорта или меры, обеспечивающие субсидирование отечественных предприятий, а также статьи, стимулирующие закупки отечественного оборудования и предоставляющие освобождение от налога предприятиям социальной сферы. Китайское правительство должно подтвердить, что оно не пользуется не только налоговыми субсидиями, но и другими видами субсидий, несовместимыми с требованиями ВТО. Чтобы сохранить на некоторое время использование этих субсидий, Китай будет стремиться к получению статуса развивающейся страны.

Китаю следует изменить законы, противоречащие соглашению ВТО об инвестициях, связанных с торговлей, такие, как требования к предприятиям, находящимся в полной собственности иностранных инвесторов, использовать передовые технологии и экспортировать всю или часть продукции, произведенной в Китае. В области услуг, связанных с распределением и торговлей, Китай должен упразднить все ограничения торговых прав иностранных инвесторов, существующие в настоящее время: в большинстве случаев иностранные инвесторы не могут импортировать готовую продукцию и должны экспортировать продукцию, произведенную в Китае, а при осуществлении торговли они должны пользоваться услугами китайских торговых компаний. Нынешняя политика Китая в области квот и стандартов несовместима с соглашениями ВТО о санитарных и фитосанитарных мерах и технических торговых барьерах. Предложение Китая о сохранении двух контрольных органов в области стандартов (одного для отечественных продуктов, другого для импорта) ВТО отклонила. Необходима унификация контрольных функций в рамках одного правительственного органа.

Охрана интеллектуальной собственности представляет огромную проблему для китайских и иностранных компаний. Правительство и деловые круги КНР признают серьезность этой проблемы. Однако в правительстве отсутствует структура, обеспечивающая связь между директивами центральных органов и их реализацией на местном уровне. Отсутствие такой связи означает, что в ближайшем будущем иностранные компании по-прежнему будут сталкиваться с незаконным использовани-

ем торговых марок, патентов, торговых секретов, авторского права. Это в наибольшей степени относится к фармацевтической промышленности, производству предметов личной гигиены, компакт-дисков и химической промышленности. Слабая защита интеллектуальной собственности подрывает репутацию иностранных фирм, вынужденных самостоятельно защищать свои права. В Китае существует более 30 законов, касающихся использования торговых марок, патентов, авторских прав, компьютерных программ, торговых секретов, передачи технологии и лицензирования. Хотя в большинстве случаев они соответствуют международным стандартам, меры регулирования в Китае далеки от совершенства. В среднем процесс выдачи патента на некоторые продукты занимает пять-восемь лет. Кроме того, китайской системе охраны интеллектуальной собственности не хватает прозрачности. Низкая эффективность охраны обусловлена слабой координацией между центральными и местными органами власти; неадекватностью наказания, наличием препятствий для перевода нарушения из разряда административного нарушения в категорию криминальных действий; низким образовательным уровнем чиновников, контролирующих соблюдение законов; наличием организованной преступности.

Иностранные компании, охраняющие свою интеллектуальную собственность, должны расходовать на это определенные средства, объем которых зависит от размера компании, роли интеллектуальной собственности в бизнесе и типа нарушений прав. Одна из американских ТНК, считающая защиту интеллектуальной собственности основой своей деятельности в Китае, ежегодно расходует на это 500 тыс. долл. (4, с.29). Существуют ТНК, ежегодно расходующие на охрану интеллектуальной собственности по 3-4 млн. долл. (4, с.29).

Охрана интеллектуальной собственности, осуществляемая иностранными компаниями, включает следующие меры:

- контроль за производственными мощностями и распределительной сетью в Китае, чтобы убедиться в отсутствии нелегального производства и поставок комплектующих для незаконных операций;
- контроль за ценовой стратегией;
- разъяснение всем сотрудникам значения охраны интеллектуальной собственности и обучение их способам определения фальшивых продуктов;
- регистрация всех патентов, торговых марок и других объектов интеллектуальной собственности с целью обеспечения поддержки мест-

ных органов охраны интеллектуальной собственности в случае принятия мер против нарушителей этих прав;

- установление связи с сотрудниками, занимающимися охраной интеллектуальной собственности в государственных учреждениях;

- применение производственных методов и технологий, трудно поддающихся копированию;

- осуществление контакта с потребителем: создание “горячей линии”, по которой потребители могли бы сообщать о приобретении ими фальшивых товаров;

- информация через прессу о санкциях, которые налагает компания на нарушителей ее прав на интеллектуальную собственность;

- установление разумных цен, так как чрезмерно высокие цены являются стимулом для нарушителей;

- создание союзов с другими иностранными и китайскими фирмами, производящими аналогичную продукцию и испытывающими проблемы с охраной интеллектуальной собственности, с целью лоббирования правительственных органов. Такие союзы могут принимать форму структурированных организаций, таких как Китайская коалиция против подделок (China Anticounterfeiting Coalition), или существовать временно для решения конкретных проблем.

Несмотря на все превентивные меры, производство подделок в Китае имеет достаточно широкое распространение. Компания, обнаружившая нарушение права интеллектуальной собственности, должна выбирать между административными мерами воздействия и судебным преследованием. Основным критерием для этого выбора является объем поддельных продуктов. Если компания заинтересована в немедленной остановке нарушения прав интеллектуальной собственности, она должна использовать административные меры воздействия. К судебному преследованию целесообразно прибегать, когда превентивные меры оказались неэффективными из-за местного протекционизма или если компания-нарушитель достаточно крупная для покрытия всех судебных расходов. Иногда для выявления нарушений прав на интеллектуальную собственность целесообразно прибегать к услугам независимых фирм, ведущих расследование. Такие фирмы могут быть как иностранными, так и китайскими, при этом китайские фирмы эффективно осуществляют расследование за гораздо меньшее вознаграждение.

В охране интеллектуальной собственности заинтересованы иностранные и китайские компании. Правительство КНР постоянно ужесточает законы, направленные против нарушителей прав интеллектуальной

собственности: в 2000 г. были пересмотрены патентный закон и закон о качестве продукта; пересматриваются законы об авторском праве, торговых марках, нелегальной конкуренции. В настоящее время в Китае проводится большая работа по ознакомлению государственных чиновников и руководства компаний с принципами и процедурами ВТО и по подготовке их к работе в новых условиях. В соответствии с требованиями ВТО китайское правительство готовится к проведению финансовых реформ, включающих создание новой биржи для компаний с перспективой быстрого роста; новые союзы между отечественными банками и соглашения о сотрудничестве между отечественными и иностранными банками; формирование взаимных фондов и разрешение местным страховым компаниям увеличить объем деятельности на рынках ценных бумаг; расширение спектра банковских продуктов и услуг. Кроме того, китайское правительство ускоренно проводит слияние отечественных компаний с целью получения экономии на масштабах производства для повышения их конкурентоспособности, сохранения за ними доли на рынках тех отраслей, где значительно возрастет конкуренция после вступления в ВТО (теле-связь, энергетика, автомобилестроение, фармацевтическая промышленность и др.).

Использование иностранными компаниями местных трудовых ресурсов

Вступление Китая в ВТО обострит и без того непростую проблему использования на иностранных предприятиях местных трудовых ресурсов. Решением этой проблемы на иностранных предприятиях занимаются отделы трудовых ресурсов. В представительствах и холдинговых компаниях руководители этих отделов активно вовлечены в разработку и выполнение бизнес-планов, работают в тесной связи с управляющими, участвуют в определении целей и разработке планов в таких областях, как торговля, маркетинг, связи с общественностью и распределение. В СП, напротив, отделы трудовых ресурсов занимаются исключительно текущей административной работой. Часто отделы трудовых ресурсов иностранных компаний возглавляют китайцы, которые хорошо усвоили "корпоративный язык" и не отличаются от своих зарубежных коллег. Происходящие в китайской экономике изменения требуют от управляющих отделами трудовых ресурсов не только адекватных действий, но и способности разрабатывать превентивную политику.

Часто управляющий отделом трудовых ресурсов бывает единственным китайцем среди управляющих высшего ранга. Он должен не только служить “мостом” между иностранным партнером и местными кадрами, но и оказывать помощь другим управляющим при решении проблем, связанных с местной спецификой. К основным задачам управляющих отделами трудовых ресурсов относятся:

- обеспечение предприятия кадрами: поиск квалифицированных местных специалистов, создание для них привлекательных условий, разработка программ их служебного продвижения;
- развитие и поддержание корпоративной культуры, обязательными элементами которой являются поощрение лидерства и творческого поведения; неукоснительное соблюдение этических норм; обеспечение чувства “семьи”; предоставление занятым самостоятельности и признание их успехов;
- оказание помощи руководству иностранного предприятия в его более успешном внедрении в китайскую среду;
- стандартизация политики управления трудовыми ресурсами, включая компенсации и льготы;
- установление связей с правительственными органами.

Хотя в последние годы контроль за управлением трудовыми ресурсами в СП был предоставлен китайской стороне, в настоящее время иностранный партнер требует перехода контроля в его руки, подчеркивая необходимость для китайской стороны подчиняться всем основным решениям, связанным с управлением трудовыми ресурсами. Большинство управляющих отделами трудовых ресурсов иностранных компаний считают, что вступление Китая в ВТО в перспективе положительно скажется на деятельности их компаний, однако многие из них опасаются, что рост ИПИ, вызванный вступлением в ВТО, усложнит процесс набора квалифицированных специалистов.

Роль отделов по связям с правительственными органами

Иностранные компании, желающие успешно функционировать на китайском рынке, обязательно должны иметь отдел по связям с правительственными органами (ОСПО). В нефтяной промышленности и в сфере финансовых услуг иностранные компании с сильным ОСПО участвуют в качестве советников в разработке стратегических планов центральными правительственными органами. Такое участие обеспечивает этим

компаниям государственную поддержку. Наличие ОСПО типично для американских компаний, где эти отделы занимаются контролем законодательной деятельности китайских властей и разработкой стратегии лоббирования законодательных и исполнительных органов. Количество американских компаний, имеющих такие отделы в Китае, сравнительно невелико. Отделы, расположенные в Пекине, занимаются формированием менее формальных связей с ключевыми фигурами в китайском правительстве, что особенно важно в стране, где деловые и политические решения часто принимаются на основе личных контактов и доверия.

Учитывая деликатные отношения между центральными и местными органами власти в Китае, важной задачей ОСПО является установление контактов на местном уровне, что приобретет особое значение после вступления Китая в ВТО. В целом задачей ОСПО является нахождение нужного чиновника в нужном ведомстве, способного своевременно решить определенную проблему. Американские ТНК, действующие в Китае, часто вынуждены координировать деятельность ОСПО, находящихся в Китае и Вашингтоне, обеспечивая себе поддержку американского конгресса. Такая ситуация непосредственно связана со страхованием. Китайское правительство решает вопрос о выдаче страховых лицензий иностранным компаниям на основе политических критериев. В таких условиях многие страховые компании США вынуждены координировать свою деятельность в Вашингтоне и Пекине, заручившись поддержкой конгресса.

ОСПО может существовать как в рамках головного офиса фирмы, так и в качестве представительства в Китае. Если головной офис находится не в Пекине, а в другом китайском городе, компании создают в Пекине независимый офис для осуществления связи с правительством. При невозможности создать такой офис иностранная компания может пользоваться услугами независимых консультационных фирм или фирм, осуществляющих связи с правительством. Штат наиболее эффективных ОСПО состоит из четырех экспертов: один из них является представителем штаб-квартиры, расположенной в США, два других должны представлять "перекрестные культуры" (один воспитан в Китае и знаком с американской культурой, другой — воспитан в США и знаком с китайской культурой), четвертый эксперт — китаец по происхождению, имеющий тесные связи с государственными чиновниками. Сотрудниками отдела могут быть как работники фирмы, так и независимые эксперты.

Создание благоприятного инвестиционного климата

Для создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения иностранного капитала и специалистов в отдельные регионы Китая планируются следующие меры:

- повышение процентной ставки по иностранному преференциальному займу, расширение кредитования китайскими финансовыми институтами иностранных проектов;
- создание Дирекции по ведущим отраслям промышленности в западных и центральных провинциях Китая, задача которой состоит в обеспечении эффективного размещения ИПИ, инвестированных в промышленность региона;
- предоставление налоговых льгот на три года иностранным проектам, внесенным в Каталог основных иностранных инвестиций; последующее установление для них ставки подоходного налога в 15%, а предприятиям с долей экспорта, превышающей 70% местного производства, — в 10%;
- отмена ограничений на размещение ИПИ: разрешение создавать иностранные фирмы в розничной торговле в городах западных провинций.

Многие китайские компании заинтересованы в привлечении ИПИ, особенно при условии минимального ограничения доли местного производства. Однако именно вопросы передачи технологий и определение доли местного производства являются предметом дискуссий между Китаем и США. Американские компании по-разному реагируют на происходящие в китайской экономике изменения, вызванные предстоящим вступлением Китая в ВТО. Компании, которым Китай долгое время отказывал в доступе к своей экономике, поспешно готовятся использовать преимущества ее открытия в результате членства в ВТО. Компании, неудовлетворенные своей деятельностью в Китае, проводят полный анализ своей структуры и ищут пути роста. Большинство американских фирм еще не предпринимает решительных шагов в области инвестирования в китайскую экономику. Их деятельность пока сосредоточена в следующих сферах:

- оценка того, как потенциальные изменения в области налогообложения, распределения, послепродажных услуг и защиты прав на ин-

теллектуальную собственность, связанные с членством в ВТО, повлияют на все отрасли китайской экономики;

- пересмотр отношений с китайским правительством; в настоящее время большую роль в принятии решений по иностранным инвестициям играет Государственная комиссия планирования развития, с которой иностранные инвесторы предполагают работать и после вступления Китая в ВТО;

- ведение переговоров с местными властями и разъяснительной работы о целесообразности привлечения ИПИ; в этой работе участвуют американские дипломаты и представители коммерческих ассоциаций.

В целом, оценивая результаты предстоящего вступления Китая в ВТО, все иностранные компании признают, что этот факт будет способствовать увеличению открытости китайской экономики. Регулирование в Китае станет более прозрачным, а нормы регулирования едиными для отечественных и иностранных компаний. В то же время членство Китая в ВТО не решит всех проблем, стоящих перед иностранными инвесторами. Так, оно не скажется на ограниченной выдаче лицензий, хотя критерии для получения лицензий иностранными инвесторами могут измениться. Возрастет роль производственных барьеров между регионами Китая (либо как результат несовершенной инфраструктуры, либо в форме бюрократических ограничений). Тем не менее и китайская сторона, и иностранные инвесторы с надеждой ожидают вступления Китая в ВТО и готовы использовать связанные с этим возможности.

Список литературы

1. Gelb C. Foreign investors wise up // China business rev. — Wash., 2000. — Vol. 27, № 6. — P. 8-13.
2. Sutter K. Investors ' growing pains // Ibid. — P.14-21
3. McDaniels I., Waterman J. WTO : A done deal? // Ibid. — P.22-27.
4. Weeks A. IPR protection and enforcement : A guide // Ibid. — P.28-34.
5. Melvin Sh. Human resources take center stage // Ibid. — P. 38-43; 49.
6. Sims Th., Schiff J. China ' s western strategy // Ibid. — P.44-49.