

# СОДЕРЖАНИЕ

- НА ЗАМЕТКУ**    **48** | **Закат инфляционного таргетирования.**  
**Почему ЦБ стоит перейти к таргетированию номинального ВВП**
- ...После кризиса 2008–2009 годов ранее популярная среди центральных банков разных стран политика инфляционного таргетирования становится все менее привлекательной. Одним из немногих ее последователей остается российский Центробанк — он повышает процентные ставки в попытке предотвратить рост цен, вызванный скорее внешними причинами. Профессор Гарварда Джеффри Франкель объясняет, почему инфляционное таргетирование — не лучший путь к процветанию экономики...
- ИЗ ПРАКТИКИ**    **52** | **БОЛТОЧКО Павел**  
**Особенности классификации оборудования по ТН ВЭД**
- ...Рассмотрим одну из наиболее проблемных с точки зрения классификации категорий товаров — оборудование...
- ИЗ ПРАКТИКИ**    **57** | **МОРОКОВ Андрей**  
**Вопросы участия белорусских компаний**  
**в государственных закупках Великобритании**
- ...Одним из главных торговых партнеров Республики Беларусь является Европейский союз. Это обусловлено и его географическим положением, и высокой долей потребления товаров и услуг в ЕС. Система государственных закупок ЕС построена на конкурсной основе и принципах равного доступа всех участников к закупке, поэтому участие наших компаний возможно на равных с остальными участниками...
- МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО**    **66** | **ШЕВЦОВ Александр**  
**Международные перевозки грузов и пассажиров**
- ...Под международной перевозкой понимается перевозка грузов и пассажиров между двумя и более государствами, выполняемая на условиях, которые установлены заключенными этими государствами международными соглашениями. Перевозки грузов и пассажиров осуществляются железнодорожным, автомобильным, воздушным и морским транспортом...
- ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ**    **71** | **ТАРАСОВ Владимир**  
**Финансовый рынок Беларуси в декабре:**  
**девальвация началась, но не закончилась**
- ... Несмотря на нежелание Президента и Национального банка Республики Беларусь идти на резкую девальвацию белорусского рубля, в декабре обвал курса российского рубля сделал неизбежным и ослабление белорусского рубля...
- ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ**    **77** | **ТАРАСОВ Владимир**  
**Валютный рынок Форекс в декабре:**  
**ФРС и Греция обвалили курс евро**
- ...Темпы ослабления европейской валюты по отношению к американской в конце 2014 года ускорились: курс евро по отношению к доллару в декабре снизился на 2,8%, а всего за 2014 год — на 12,1%...

Андрей МОРОКОВ,  
экономист

## Вопросы участия белорусских компаний в государственных закупках Великобритании

В свете сложившейся ситуации в Республике Беларусь с отрицательным сальдо внешней торговли все стремления по разрешению данной ситуации могут быть направлены как в одном из двух направлений, так и сразу в обоих направлениях: снижение импорта и увеличение экспорта.

Снижение импорта может быть осуществлено как проведением соответствующей политики по импортозамещению, так и введением ограничительных механизмов по поставке импортной продукции.

Экспортное направление должно быть основано на продвижении отечественных товаров, и работа в этом направлении более сложная по сравнению с направлением снижения импорта, так как мы вступаем в абсолютно конкурентную борьбу со всем миром и нам необходимо быть на голову выше, чтобы достичь успеха, потому что наши товары будут рассматриваться в мире с учетом в том числе и политической составляющей данного вопроса.

Одним из главных торговых партнеров Республики Беларусь является Европейский союз (далее — ЕС). Это обусловлено и его географическим положением, и высокой долей потребления товаров и услуг в ЕС. Система государственных закупок ЕС построена на конкурсной основе и принципах равного доступа всех участников к закупке, поэтому участие наших компаний возможно на равных с остальными участниками.

В связи с этим встает вопрос о существующих механизмах проведения государственных закупок в ЕС и о том, как общие правила таких закупок внедряются в национальные законодательства стран — членов ЕС.

Одним из наименее освоенных и труднодоступных, но в то же время одним из наиболее потенциально выгодных рынков является рынок Великобритании. В связи с этим рассмотрим в общем законодательную базу ЕС в области государственных

закупок и более подробно остановимся на том, как внедрены механизмы проведения закупок в национальное законодательство Великобритании с их описанием.

## Директивы о государственных закупках ЕС

Правила ЕС, регламентирующие государственные закупки, изложены в 2 следующих директивах, которые были введены в национальные законодательства каждой из стран — членов ЕС:

- Директива о закупках в государственном секторе № 2004/18 (the Public Sector Directive (2004/18)), которая относится к закупкам товаров, работ и услуг, проводимым государственными органами;

- Директива о закупках в коммунальном секторе № 2004/17 (the Utilities Directive (2004/17)), которая распространяется на закупки товаров, работ и услуг, проводимые предприятиями сферы коммунального обслуживания, то есть государственными и некоторыми частными организациями, в области водоснабжения, энергетики, транспортном секторе и секторе почтовых услуг, которые относятся к деятельности в сфере общественного пользования (вместе далее — директивы).

Данные директивы не распространяются на оборонные и секретные закупки, а также закупки, связанные с общественной безопасностью. Существует отдельная директива, которая регламентирует закупки в области обороны и обеспечения безопасности, введенная в национальные законодательства всеми 27 государствами — членами ЕС, и устанавливает особые правила закупки оружия, боеприпасов и военных материалов, а также связанных с этим работ и услуг для целей обороны.

Стоит также отметить, что данные директивы будут действовать до 18.04.2016, что определено новыми Директивой о государственных контрактах (Public Contracts Directive 2014/24/EU) и Директивой о конт-

рактах в коммунальном секторе (Utility Contracts Directive 2014/25/EU), принятыми 26.02.2014.

## Общие принципы Договора о функционировании Европейского союза

Государственные органы, которые проводят закупки за счет бюджетных средств, должны осуществлять свою деятельность в соответствии с общими принципами Договора о функционировании Европейского союза (the Treaty on the Functioning of the European Union, далее — Договор о ЕС).

В некоторых случаях необходимость осуществлять свою деятельность в соответствии с общими принципами Договора о ЕС может быть осуществлена с определенными сложностями, так как не всегда можно быть уверенным в соблюдении данных принципов Договора о ЕС, проводя в установленном порядке закупку, которая регламентируется какого-либо вида исключениями из правил. Таким образом, применение принципов Договора о ЕС может на практике существенно расширить сферу применения существующей системы государственных закупок.

Общие принципы Договора о ЕС в целом соответствуют конкретным выражениям принципов равного отношения и запрета на дискриминацию по признаку национальности, принципов свободы учреждения организаций и принципов свободы предоставления услуг. Эти принципы включают в себя транспарентность, взаимное признание и пропорциональность, и будут применяться на всех этапах процедуры закупки, где существует возможность для трансграничного интереса, то есть закупках, в отношении которых существуют основания предполагать наличие интереса со стороны не национальных поставщиков.

Таким образом, наличие закупок в государственном секторе, проведение которых может производиться без соблюдения су-

существующих норм директив, показывает, что принципы равного отношения и прозрачности потребуют наличия для потенциальных участников торгов доступа к соответствующей информации о проведении закупок. Это означает, что необходимы некоторые механизмы объявления о проведении закупки и предоставления полной информации всем потенциальным участникам торгов на равных основах либо, по крайней мере, предоставление базовой информации в отношении проводимой закупки.

На практике заказчики с целью соблюдения принципов Договора о ЕС часто выбирают в добровольном виде проведение закупок в полном соответствии с правовым режимом государственных закупок, представленным в директивах. В таких случаях, когда заказчик участвует в подобных добровольных применениях директив, необходимо предусмотреть соблюдение всех правил в полном объеме, то есть не должно быть смешиваний и сочетаний различных действий и подходов при проведении процедуры закупки.

## Законодательство Великобритании

В Великобритании директивы ЕС введены в национальное законодательство о государственных закупках. В настоящий момент существуют 2 положения о государственных закупках, применяемых в Англии, Уэльсе и Северной Ирландии (Шотландия в данном вопросе отделена, но имеет схожее законодательство):

- Положение о государственных контрактах 2006 года (the Public Contracts Regulations 2006) с изменениями, внесенными Положением о государственных контрактах и контрактах в коммунальном секторе 2007 года (раздел «Поправки») (the Public Contracts and Utilities Contracts (Amendment) Regulations 2007) и Положением о государственных закупках 2011 года (раздел «Прочие поправки») (the Public

Procurement (Miscellaneous Amendments) Regulations 2011), которые вводят в национальное законодательство Великобритании правила ЕС, касающиеся закупок товаров, работ и услуг, и регламентируют работу всех государственных органов, кроме органов, проводящих закупки в коммунальном секторе;

- Положение о контрактах в коммунальном секторе 2006 года (the Utilities Contracts Regulations 2006) с изменениями, внесенными Положением о государственных контрактах и контрактах в коммунальном секторе 2007 года (раздел «Поправки») (the Public Contracts and Utilities Contracts (Amendment) Regulations 2007) и Положением о государственных закупках 2011 года (раздел «Прочие поправки») (the Public Procurement (Miscellaneous Amendments) Regulations 2011), которые вводят в национальное законодательство Великобритании правила ЕС, касающиеся закупок товаров, работ и услуг, проводимых в сфере коммунального обслуживания (вместе далее — положения о закупках).

## Новые правила прозрачности

Правительство Великобритании определило необходимость большей прозрачности всей государственной деятельности. Согласно этому были введены следующие требования для всех центральных правительственных ведомств, в том числе и их учреждений, всех вневедомственных государственных органов, органов государственной службы здравоохранения и торговых фондов:

- вся информация о правительстве и государственных органах, включая контактную информацию, а также механизмы проведения закупок и заключения контрактов должны быть опубликованы в Интернете;
- вся тендерная документация по проводимым закупкам, ориентировочной стоимостью более 10 000 фунтов, должна быть

опубликована на едином общедоступном бесплатном сайте;

- все заключенные контракты должны быть опубликованы в полном объеме.

## **Положение о государственных контрактах**

Положение о государственных контрактах регламентирует деятельность государственных заказчиков, к которым можно отнести государственные, региональные и местные органы власти, а также органы, деятельность которых подчиняется обществу законодательству, и ассоциации, образованные одним или несколькими такими органами. Приложение 1 к Положению о государственных контрактах содержит перечень таких государственных органов, классифицированных по категориям и наименованиям. В сущности, к таким государственным заказчикам можно отнести все государственные органы, которые проводят закупки за счет бюджетных средств.

В дополнение к органам, о которых упоминается в Положении о государственных контрактах, также существует потенциально широкая категория иных органов, деятельность которых подчиняется обществу законодательству. Это органы, которые создавались для определенных целей решения различного рода вопросов в общественных интересах, а также которые не имеют производственного или коммерческого интереса. К тому же такие органы:

- финансируются полностью или в значительной степени другим заказчиком;
- управляются или контролируются другим заказчиком;
- более половины членов аппарата управления данного органа назначены другим заказчиком.

Ассоциации с участием одного или нескольких таких органов также являются предметом регулирования Положения о государственных контрактах.

На практике это означает, что деятельность определенных частных организаций может быть объектом регулирования Положения о государственных контрактах, так как данные частные организации финансируются или управляются государственным заказчиком и имеют некоммерческие цели.

Существуют и иные случаи, когда частная организация может стать объектом регулирования Положения о государственных контрактах:

- в контексте концессий выполнения работ. Концессии в области выполнения работ предоставляют возможность государственному сектору передавать частной организации права на использование выполняемых работ для полного или частичного возмещения денежных средств, затраченных при выполнении работ. При этом концессионер обязан соблюдать закон о государственных закупках в отношении контрактов с субподрядными организациями;
- государственный орган предоставляет субсидии или государственную помощь частной организации и обязан требовать от данной организации соблюдения норм Положения о государственных контрактах, аналогично государственным заказчикам. Это положение широко применено в контексте как региональных мер помощи, так и иных мер государственной помощи;
- частный сектор осуществляет свою деятельность в сфере коммунального обслуживания. В таких случаях данная деятельность будет регулироваться Положением о контрактах в коммунальном секторе применительно к осуществляемому виду деятельности.

## **Положение о контрактах в коммунальном секторе**

Положение о контрактах в коммунальном секторе распространяется на сферу коммунального обслуживания и включает в себя тот же перечень государственных органов, что и Положение о государственных контрактах, в том числе государ-

ственных предприятий коммунальной формы собственности, ведущих свою деятельность в сфере средств общественного пользования. Частные организации, квалифицируемые в качестве предприятий данной сферы, должны работать на основе специальных и эксклюзивных прав, предоставленных соответствующим органом Великобритании, в отношении средств коммунального обслуживания.

Закупки в данной области регламентируются только Положением о контрактах в коммунальном секторе. При этом согласно данному Положению такая деятельность подразумевает любую деятельность в водоснабжении, энергетике, транспортной и почтовой отрасли, а также закупки товаров, работ и услуг с целью осуществления деятельности в данных областях.

Закупки, находящиеся в ведении лиц, которые только планируют осуществлять деятельность в коммунальной сфере в будущем, но уже сейчас проводят закупки с целью формирования инфраструктуры, также регламентируются Положением о контрактах в коммунальном секторе.

Пожалуй, самым примечательным аспектом Положения о контрактах в коммунальном секторе является то, что оно позволяет частным предприятиям, действующим на основании специальных и исключительных прав в определенных областях коммунальной сферы деятельности, являться частью публичного права государственного сектора.

Деятельность государственных предприятий коммунального сектора, не затрагивающая сферу коммунального обслуживания, должна осуществляться строго в соответствии с Положением о государственных контрактах, которое продолжает применяться ко всем закупкам государственного сектора, не связанным с деятельностью в сфере коммунального обслуживания. Закупки частных предприятий коммунального сектора, не связанные со сферой коммунального обслуживания, могут проводиться без соблюдения законов о государственных закупках.

## Исключения из положений о закупках

В случае государственных закупок товаров, работ или услуг необходимо определить, какие из существующих исключений и (или) освобождений могут быть применены к данной закупке.

Положения о закупках непосредственно указывает случаи, на которые действия положений не распространяются. Наиболее важные из них:

- закупки в области национальной безопасности, а также закупки, имеющие определенную степень секретности. Это исключение может быть использовано при проведении закупок, касающихся военной безопасности и антитеррористических мер, а также имеющих иные коммерческие причины. Хотя такие исключения необходимы, заказчик сохраняет определенную свободу действий, которая в зависимости от предмета закупки может привести к решению о неприменении таких исключений;

- оборонные закупки военной техники и иного оборудования, а также связанных с этим услуг, которые регулируются ст. 346 Договора о ЕС. Это исключение применимо в действительно особых случаях. Все остальные закупки в области обороны в настоящее время являются предметом Директивы об обороне и соответствующего законодательства Великобритании;

- приобретение земельных участков, в том числе существующих зданий, а также прав на землю. Данные исключения не распространяются на строительство новых зданий, так как оно основано на том, что существующее недвижимое имущество уже привязано к географическому расположению и приобретение такого имущества, как правило, не имеет реальной перспективы трансграничной конкуренции;

- концессии услуг — это такие контракты, которые дают исполнителю право использования предоставляемых услуг для возмещения своих затрат. Концессии услуг часто используются в отношении предоставления услуг, исключительные права на

которые имеет только государство. Несмотря на данное исключение, заказчики по-прежнему обязаны соблюдать такие фундаментальные принципы Договора о ЕС, как принцип недискриминации, равноправия, прозрачности и пропорциональности.

Кроме того, существуют определенные исключения, которые применяются только в секторе коммунальных услуг:

- концессии работ или услуг в сфере коммунального обслуживания. Как было описано выше, это контракты, которые дают исполнителю право использования предоставляемых работ или услуг для возмещения своих затрат. В сущности, все концессии выходят за рамки регулирования Положения о контрактах в коммунальном секторе, при этом также необходимо обеспечить соблюдение принципов Договора о ЕС;

- закупки в сфере коммунального обслуживания, проводимые в соответствии со ст. 30, то есть закупки на рынках, имеющих достаточную конкуренцию;

- закупки, результатом которых является присуждение заказчиком контракта своему дочернему предприятию или присуждение совместным предприятием контракта одному из его членов или его дочернему предприятию, при условии, что такое предприятие ведет соответствующую деятельность только для заказчика и не участвует в иных закупках;

- закупки в области водоснабжения, энергетики или топлива для производства электроэнергии.

### **Освобождение от обязательств уведомления о проведении закупок**

Закупки, которые регламентируются положениями о закупках, должны быть осуществлены с соблюдением конкретных обязательств по уведомлению всех заинтересованных лиц о проведении закупок. Как правило, таким требованием является публикация уведомления о проведении закупки в Официальном журнале ЕС (the EU Official

Journal, OJEU). Однако в некоторых определенных ситуациях публикация данного уведомления может и не осуществляться, при этом переговоры будут вестись с выбранным поставщиком в рамках процедуры переговоров без публикации уведомления о проведении закупки. Существуют следующие исключения, которые позволяют не применять конкурентные процедуры при закупках, но интерпретируются ограниченно и требуют значительного обоснования:

- наличие единственного поставщика — в случаях, когда по техническим причинам, а также причинам, связанным с защитой исключительных прав, или иным причинам только одно лицо может удовлетворить требования заказчика;

- предыдущая открытая/ограниченная процедура признана не состоявшейся — в случаях, когда отсутствуют предложения от участников либо поступившие предложения признаны не соответствующими предъявленным требованиям. Также возможно применение данного освобождения в случаях, когда предложенная стоимость превышает бюджет заказчика;

- срочность — закупка в случае крайней срочной необходимости по непредвиденным и не связанным с заказчиком причинам. Крайней необходимостью может быть, как правило, здоровье и безопасность населения либо вероятность причинения какого-либо вреда при значительной задержке закупки;

- дополнительные работы — в случаях, когда заказчику требуется выполнение непредвиденных дополнительных работ или услуг, которые не могут быть произведены отдельно от основной работы и которые не превышают 50% от стоимости первоначального контракта. Данное условие не распространяется на сектор коммунальных услуг.

### **Пороговые значения ориентировочной стоимости**

Закупка будет подпадать под действия положений о закупках только в случаях,

когда ее ориентировочная стоимость превышает определенное пороговое значение, различное для закупок каждого вида. Ориентировочной стоимостью в данном случае является оценочная стоимость за вычетом налога на добавленную стоимость. Значение использования таких пороговых значений заключается в том, что закупки выше определенной стоимости способны повлиять на конкуренцию и торговлю между государствами — членами ЕС, так как такие закупки могут в большей степе-

ни заинтересовать участников из других государств — членов ЕС.

Политика ЕС заключается в том, чтобы сохранить данные пороговые значения в соответствии с установленными значениями в ВТО. Европейская комиссия в случае необходимости может пересмотреть данные значения. Кроме того, государства — члены ЕС, не являющиеся участниками еврозоны, каждые 2 года корректируют данные пороговые значения в своей валюте на основании текущего обменного курса.

### Пороговые значения ЕС

Заказчик	Контракт на поставку товаров, евро	Контракт на предоставление услуг, евро	Контракт на выполнение работ, евро
Правительственные власти	134 000	207 000	5 186 000

### Виды процедур

Существует 4 различных вида процедур закупок, доступных заказчику.

1. Открытая процедура, при которой после объявления закупки все заинтересованные поставщики предоставляют по одному ценовому предложению. Эта процедура используется для простых закупок.

2. Ограниченная процедура, в соответствии с которой после объявления закупки участникам предлагается пройти первоначальный предквалификационный отбор. Тем поставщикам, кто прошел предварительный отбор, далее предлагается представить полное ценовое предложение. Процедура не предусматривает возможность проведения переговоров между заказчиком и участниками торгов.

3. Процедура конкурентного диалога, в рамках которой все заинтересованные участники сначала должны пройти предварительный квалификационный отбор, и далее с участниками, прошедшими данный отбор, ведется общение с целью разработки наиболее подходящего решения комплексной технологической задачи.

Эта процедура является довольно гибкой, а общение может осуществляться последовательно в несколько этапов, главной целью которого является сокращение числа потенциальных участников торгов на основе оценки предлагаемых решений. Эта процедура предназначена для проведения комплексных закупок, предполагающих как разработку подходящего решения технологической задачи, так и поставку требуемого оборудования.

4. Процедура переговоров, в настоящее время используемая в закупках государственного сектора все реже. Причиной этого стало более широкое использование процедуры конкурентного диалога, которая, по сути, заменила процедуру переговоров. Однако процедура переговоров является основной для проведения сложных комплексных закупок в сфере коммунального обслуживания. Структура процедуры включает в себя предварительный квалификационный этап с последующей стадией проведения переговоров с предварительно отобранной группой участников торгов. Таким образом, существует целый ряд параллелей с процедурой конкурентного диалога.



В следующей таблице приведен сравнительный анализ основных характеристик каждого вида процедур.

Таблица

Процедура	Основные характеристики	Условия применения
1	2	3
Открытая процедура	<ul style="list-style-type: none"> <li>— могут участвовать все заинтересованные лица;</li> <li>— переговоры с участниками торгов не предусмотрены;</li> <li>— используется для несложных закупок, в которых существует возможность быстрого сравнения участников торгов и предлагаемой ими продукции. Данный вид процедуры используется редко</li> </ul>	Законодательные ограничения на использование данной процедуры отсутствуют
Ограниченная процедура	<ul style="list-style-type: none"> <li>— наличие этапа предварительной квалификации;</li> <li>— использование опросных листов при предварительной квалификации приводит к наиболее эффективному формированию перечня потенциальных участников;</li> <li>— приглашение к участию в процедуре закупки должно быть направлено в адрес не менее 5 организаций либо меньшему числу организаций в случае наличия достаточных обоснований;</li> <li>— переговоры с участниками торгов не предусмотрены, но возможно разъяснение каких-либо условий проведения процедуры закупки после поступления предложений от всех заинтересованных лиц;</li> <li>— используется для несложных закупок, в которых существует возможность быстрого сравнения участников торгов и предлагаемой ими продукции</li> </ul>	Законодательные ограничения на использование данной процедуры отсутствуют
Процедура конкурентного диалога (не используется при закупках в сфере коммунального обслуживания)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— наличие этапа предварительной квалификации с формированием перечня потенциальных участников;</li> <li>— приглашение к участию в процедуре закупки должно быть направлено в адрес не менее 3 организаций либо меньшему числу организаций в случае наличия достаточных обоснований;</li> <li>— в ходе проведения этапов общения с участниками заказчик может уменьшить количество участников торгов;</li> <li>— в ходе проведения этапов общения участники предлагают собственное решение, которое обсуждается с заказчиком в ходе данного общения, результатом которого может стать как принятие, так и отклонение предлагаемого решения;</li> <li>— заказчик может проводить дополнительно переговоры после присуждения контракта с целью более детальной разработки принятого решения</li> </ul>	<p>Эта процедура применяется только для особо сложных закупок, где заказчик:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— не в состоянии самостоятельно определить технические условия решения поставленных задач; или</li> <li>— не в состоянии заранее определить правовой механизм проведения закупки и (или) экономическую структуру проекта</li> </ul>

Окончание таблицы

1	2	3
Процедура переговоров	<ul style="list-style-type: none"> <li>— наличие этапа предварительной квалификации с формированием перечня потенциальных участников;</li> <li>— приглашение к участию в процедуре закупки должно быть направлено в адрес не менее 3 организаций либо меньшему числу организаций в случае наличия достаточных обоснований;</li> <li>— данная процедура в настоящее время практически не используется при проведении закупок в государственном секторе — вместо нее в качестве процедуры выбора решений для комплексных проектов используется процедура конкурентного диалога;</li> <li>— заказчик может проводить дополнительно переговоры после присуждения контракта с целью более детальной разработки принятого решения</li> </ul>	<p>1. Данная процедура может свободно применяться в области закупок средств коммунального обслуживания.</p> <p>2. Данная процедура может использоваться при закупках в государственном секторе только:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— в исключительных случаях, когда проведение предварительного экономического расчета реализации проекта не представляется возможным;</li> <li>— в случае закупки услуг, перечень которых заранее установлен быть не может;</li> <li>— в случаях, когда по каким-либо причинам использовать процедуру конкурентного диалога не целесообразно</li> </ul>

*Продолжение статьи в следующем номере.*

## КСТАТИ

### Состояние 400 богатейших людей мира в 2014 году достигло 92 млрд долларов США

Самые состоятельные люди мира увеличили в этом году свой совокупный капитал на 92 млрд долларов США. Об этом сообщило американское агентство деловых новостей «Блумберг». По его оценке, общее состояние 400 самых богатых людей Земли достигло уже примерно 4,1 трлн долларов США.

Наиболее успешными из них стали основатель и председатель совета директоров китайского онлайн-ритейлера «Алибаба» (Alibaba) Джек Ма, владелец инвесткомпании «Далян Ванда» (Dalian Wanda Group) Ван Цзяньлинь, а также глава инвестиционного холдинга «Беркшир хатауэй» (Berkshire Hathaway) Уоррен Баффет.